

BUSINESS & PEOPLE

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN AUS DER METROPOLREGION HAMBURG



WATZULIK
Inhaber Jan Feindt e.K.
BÜRO- UND KOPIERTECHNIK

seit **1985**

**KOPIERER
DRUCKER
PLOTTER
SCANNER**

UNKOPIERBAR GUT!

Rudolf-Diesel-Str. 1 • 21614 Buxtehude
www.watzulik.de

INTERVIEW



Hamburgs Oberbaudirektor Jörgen Walter sagt Tschüs **Seite 2**

KLINIK



Prof. Dr. Randolph Riemann (Stade) operiert das Ohr per Mikroskop **Seite 17**

TOURISMUS



Warum nicht mal zum Chillen in die Heide nach Bispingen? **Seite 22**

CHANNEL E.V.



Vereinsgründer Arne Weber reicht den Vorsitz weiter **Seite 27**

ZEHN JAHRE...

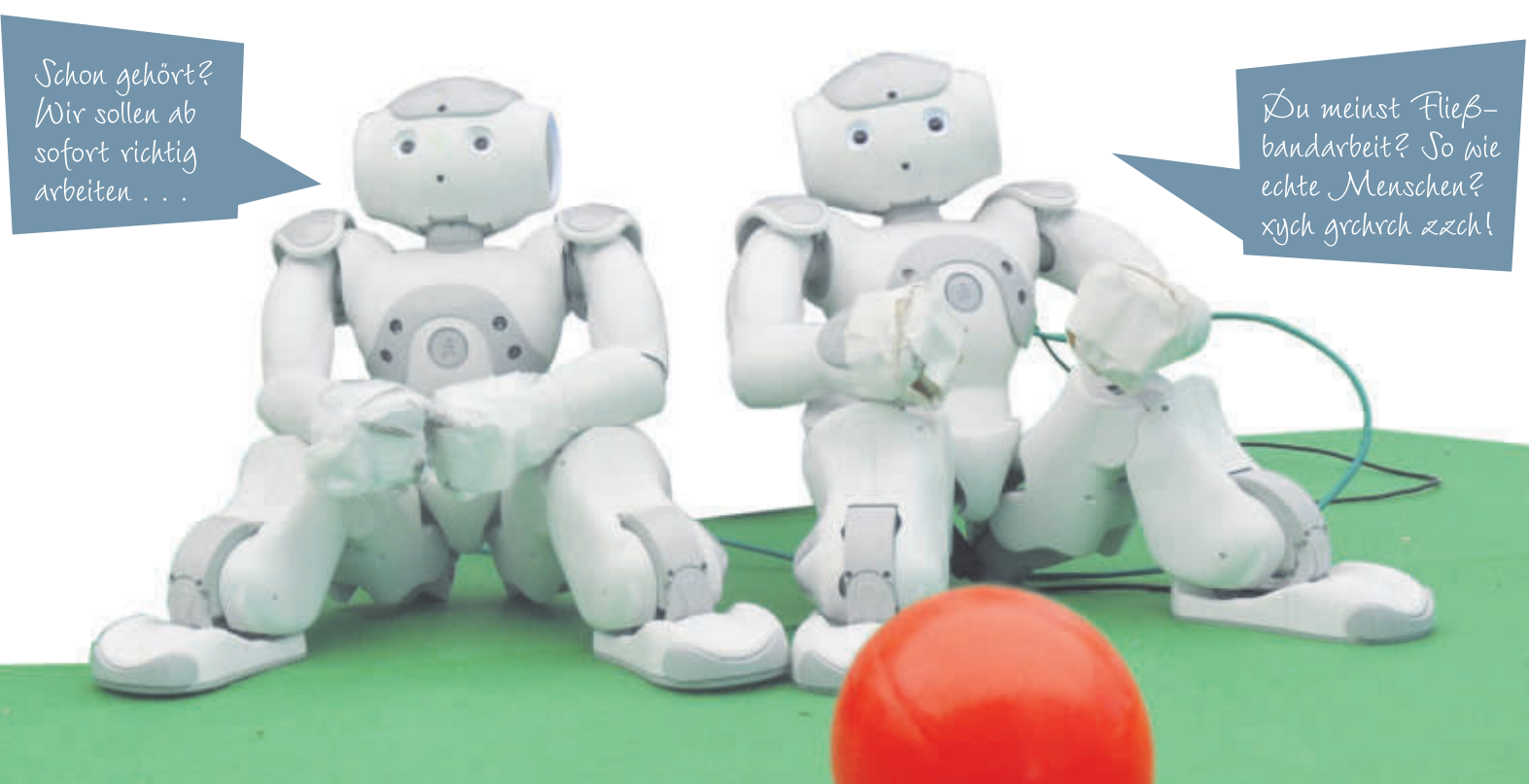


...Dierkes Partner im Harburger Binnenhafen **Seite 36 + 37**

KULTUR



International Music festival Buxtehude startet in Harburg **Seite 46**



Auf Roboter kommen harte Zeiten zu: Immer mehr Unternehmen machen sich Gedanken, wie Arbeitsabläufe automatisiert und möglicherweise von selbstlernenden Maschinen übernommen werden können. Die beiden depressiven Nichtstuer auf dem B&P-Titelbild gehören eigentlich zur Fußball spielenden Hulk-Mannschaft der Technischen Universität Hamburg in Harburg. Im Zuge der digitalen Transformation dürfte aus dem Spiel jedoch ziemlich schnell Ernst werden. Das Thema Digitalisierung nimmt derzeit rasend an Fahrt auf, was sich unter Beachtung vieler Aspekte in dieser Ausgabe niederschlägt.

Seiten 1 bis 16, 32



Exklusiv in B&P

Der Leitsatz „Never touch a running system“ (Nie ein laufendes System anrühren) stammt aus der IT – doch in Zeiten der digitalen Transformation gilt er nicht mehr. Heute lautet die Devise: Alle Systeme auf den Prüfstand – hinterfragen, quer denken, neu denken. Darüber und über andere Digitalthemen schreibt Wulf Schlachter ab sofort in der neuen Kolumne „#Digital“. Er ist Gründer und Geschäftsführer der Buxtehuder Firma DXBe Management & Strategieberatung und berät weltweit Unternehmen, die ihren Weg in die digitale Zukunft suchen. **Seite 7**

Jetzt wird's technologisch: Hamburgs Süden setzt zum großen Sprung an

Von Wolfgang Becker

Wer bislang noch daran gezweifelt hat, dass sich der Hamburger Süden zu einem Technologiestandort entwickelt, der sollte sich die jüngsten Pläne einmal gebündelt ansehen: Nach der Sommerpause geht der erste Bauabschnitt für den Hamburg Innovation Port hip an den Start, in Buchholz wurde jetzt die Gründung des Technologie- und Innovationsparks TIP konkret angeschoben,

und Christoph Birkel, Geschäftsführer des hit-Technoparks in Harburg-Bostelbek, hat sich mit dem Erwerb eines noch genutzten Grundstückes eine üppige Erweiterungsfläche gesichert, die etwa ab 2025 zur Verfügung steht. Dass sich ungeachtet dieser Entwicklungen immer mehr Unternehmen im Hamburger Süden niederlassen wollen, zeigt auch eine andere bemerkenswerte Entwicklung: Neue Gewerbe- und Industrieflächen werden so schnell belegt, dass

es quasi keine Entlastung auf dem Immobilienmarkt gibt. Bestes Beispiel: Der LogIn-Park in Elsdorf (an der A1 zwischen Hamburg und Bremen). Die Süderelbe AG hat das 28 Hektar (!) große Industriegebiet innerhalb eines halben Jahres verkauft – und startet jetzt bereits mit der Planung für einen zweiten Bauabschnitt. Ähnliche Erfahrungen machen die Wirtschaftsförderer in den südlichen Hamburger Landkreisen. Das Buchholzer TIP-Projekt, das der Nord-

heidestadt eine völlig neue Eingangssituation bescheren dürfte, verdient aktuell besondere Beachtung. Während Harburg bereits ein ausgewiesener Technologiestandort ist, schaltet Wilfried Seyer, Geschäftsführer der Wirtschaftsförderung im Landkreis Harburg, jetzt den Turbo ein. Nachdem das von ihm initiierte ISI Zentrum für Gründung, Business & Innovation nach gut drei Jahren vom Stand weg ständig ausgebucht ist, verwaltet er eine Warteliste. Grund genug, den

Landkreis und die Stadt Buchholz auf die Chance eines wirtschaftlichen Quantensprungs aufmerksam zu machen. Auf der Fläche zwischen Dibbersen und Buchholz stehen 25 Hektar zur Verfügung – Platz für einen Campus, neue Unternehmen und das Thema Technologie/Entwicklung. Wenn die WLH ihr Konzept umsetzen kann, bekommt Buchholz einen Wissenschaftsstandort mit Schwerpunkt Logistik, Nachhaltigkeit und Dienstleistung. **Seiten 3, 24, 40, 41**

IHR SPEZIALIST FÜR DIE ARBEITS- WELT DER ZUKUNFT

WELCOME TO
DIS AG
50



Die DIS AG ist Spezialist in der Überlassung und Vermittlung von Fach- und Führungskräften. Aus dem Landkreis Stade haben im Jahr 2016 wieder mehr als 100 Kandidaten ein Beschäftigungsverhältnis bei der DIS AG begonnen. Unser Know-how geht dabei weit über die eigentliche Zeitarbeit hinaus – denn auch im Rahmen der langfristigen Arbeitnehmerüberlassung mit anschließender Übernahme in das Kundenunternehmen und in der direkten und passgenauen Personalvermittlung verstehen wir uns als zuverlässiger Partner an der Seite unserer Kunden, Kandidaten und Mitarbeiter.

Und dies bereits seit 50 Jahren. 2017 feiern wir unter dem Motto „DIS AG 5.0 – Seit 50 Jahren voraus“ unser 50-jähriges Jubiläum und beschäftigen uns intensiv mit dem Thema „Arbeit der Zukunft“. Ein Thema mit vielen Facetten, zu dem Sie unter www.dis-50.de viele spannende Informationen finden. Lernen Sie mit uns einen der größten Personaldienstleister Deutschlands kennen. Einfach und unkompliziert, persönlich und partnerschaftlich.

Wir freuen uns auf Sie!

DIS AG

Industrie • Aviation • Poststraße 1 • 21682 Stade
Tel. 04141 9542-0 • stade-industrie@dis-ag.com



„Ich bleibe in Hamburg!“

INTERVIEW Oberbau-
direktor Jörn Walter
über Stadtentwick-
lung, Jahrhundertpro-
jekte, Potenziale und
den Abschied aus
der Stadtent-
wicklungsbehörde



Kreativ, immer im
Thema und wort-
gewaltig: So ken-
nen die Hamburger
ihren Oberbau-
direktor. 18 Jahre
lang hat Professor
Jörn Walter (59)
die Hamburger
Stadtentwicklung
geprägt und eine
dynamische Phase
der Veränderung
erlebt und ange-
schoben.

Foto: BSW

Seine vielleicht größte Gabe: Der Mann kann begeistern und mitreißen. Wie kaum ein anderer auf dem Posten hat Oberbaudirektor Jörn Walter die Stadtentwicklung in Hamburg geprägt. Zwei Wahlperioden à neun Jahre war er der oberste Gestalter, diente unter mehreren Bürgermeistern und begleitete spektakuläre Projekte wie die IBA, die „Elphi“ und den Sprung über die Elbe. Für eine dritte Amtszeit reichte die Zeit nicht mehr. Künftig widmet sich der 59-jährige den Aufgaben, die aus seiner Sicht bislang zu kurz gekommen sind. Und er stellt klar: Hamburg bleibt er verbunden und treu.

18 Jahre als Oberbaudirektor in Hamburg – eine lange Zeit. Muss man eigentlich nach zwei Wahlperioden aufhören? Nein, aber eine weitere Amtszeit von neun Jahren ginge schon aus Altersgründen nicht. Ich bin zwar für Kontinuität in der Stadtplanung, aber man muss nach einer so langen Zeit auch mal loslassen können. Ein paar Aufgaben sind jetzt planungsseitig weitgehend abgeschlossen – Wilhelmsburg ist auf den Weg gebracht. Die Hafen-City ist weit vorangeschritten. Und nun fangen andere Themen neu an. Zum Beispiel in Oberbillwerder. Da ist es gut, wenn jetzt jemand einsteigt, der die nächsten zehn oder 15 Jahre durchhalten kann. Also: ein passender Zeitpunkt.

Wer Stadtplanung macht, muss in langen Zeiträumen denken. Was sich in den vergangenen 18 Jahren getan hat, ist enorm: die IBA Hamburg, der Sprung über die Elbe, die Hafen-City. Und sogar die Elbphilharmonie ist noch rechtzeitig fertig geworden zum Glück, muss man ja sagen.

War das jetzt das Traumprogramm eines Oberbaudirektors? Man kann schon sagen, dass ich viel Glück hatte – weil Hamburg eine sehr dynamische Phase hatte. Da kann man viel gestalten.

An welchem Projekt hing Ihr Herz besonders? Das waren schon der Sprung über die Elbe und das Thema Wilhelmsburg. Diese Entwicklung ging auf meine Initiative zurück. Gerade wenn es kompliziert und schwierig wird, hängt man besonders daran. Und es gibt viele Einzelprojekte – gerade auch die gelungene Elbphilharmonie. Aus meiner Sicht eines der besten Gebäude, die in den vergangenen 20 Jahren überhaupt auf dieser Welt entstanden sind. Aber da ist auch die andere Seite: Bedauert habe ich, dass die Olympia-Planung nicht zum Tragen gekommen ist. Da haben wir viel Einsatz gezeigt und viel Zeit und Kraft investiert, um in kurzer Zeit einen tollen Plan zu ent-

wickeln. Als das Vorhaben scheiterte, habe ich echt gelitten.

Vielleicht noch ein Wort zur IBA. Dazu zählt ja auch diese Behörde, in der wir hier sitzen. Ist die eigentlich mittlerweile in Wilhelmsburg „angekommen“? Das glaube ich schon. Am Anfang gab es zwar die eine oder andere Diskussion. Die Hälfte der Belegschaft war dafür, die andere Hälfte eher skeptisch. Ich denke aber, heute ist das Haus angenommen. Und was mich besonders freut: Auch die Wilhelmsburger freuen sich und haben dieses bunte Haus ein bisschen zu ihrem Wahrzeichen gemacht. Das ist nicht nur akzeptiert, sondern wird mit einem gewissen Wohlgefallen gesehen. Immerhin hat der Senat damit auch ein altes Versprechen eingelöst und eine Behörde in den Süden verlagert.

Schauen wir nach vorn: Die städtebaulichen Aktivitäten verlagern sich vom Süden in den Hamburger Osten. Wo sehen Sie noch Kapazitäten für die weitere Stadtentwicklung Hamburgs? Wir haben mehrere große Themen: Zum einen ist der Sprung über die Elbe ja noch nicht abgeschlossen. Im Harburger Binnenhafen haben wir noch Potenzial. Ich hoffe, dass wir an einigen Stellen jetzt den Durchbruch erzielen und zum Bauen kom-

men – zum Beispiel auf dem Gelände der New-York Hamburger. Und dann natürlich Wilhelmsburg: Durch die Verlegung der Reichsstraße können hier nochmals rund 5000 neue Wohnungen entstehen. Es wird neue Schulen geben. Das wird ein riesiger Qualitätssprung mit einem grünen Band vom Spreehafen bis zum igs-Park. Dann gibt es die zwei großen Zukunftsprojekte: zum einen „Stromaufwärts an Elbe und Bille“. Der Hamburger Osten ist meines Erachtens völlig unterschätzt. Rothenburgsort und Hamm rücken näher an die Stadt heran. Aber da sind wir noch mitten in der Planungsphase. Zum anderen haben wir die neue Mitte Altona mit der Verlegung des Bahnhofs, die Trabrennbahn, den Autobahndeckel – wenn wir das alles zusammenzählen, ist das eine Riesenchance für die Stadtentwicklung. Hier hat Hamburg echtes Zukunftspotenzial, das weit über den Tag hinausreicht.

Die Lehre, die wir daraus ziehen: Diese Stadt ist nie fertig. . . irgendwo ist immer ein Riesenloch. Zum Beispiel in Stellingen. Ich glaube, viele Menschen können sich nicht vorstellen, was das für ein Qualitätssprung wird, wenn dieses „Straßental“, diese ungeheure Zäsur durch die A7 schlagartig weg sein wird und die Stadt an dieser Stelle wieder zusammenwächst.

Finden Sie, das Hamburg in puncto Stadtentwicklung mutig ist?

Das finde ich wirklich. Hamburg ist da auch mutiger geworden als in der Vergangenheit. Man kann etwas erreichen, wenn man das will. Und das schafft eine Atmosphäre in der Stadt, die sich auszahlt. Wer hätte jemals gedacht, dass Wilhelmsburg mal so dastehen würde wie heute? Der Autobahndeckel ist ein Jahrhundertprojekt für Altona. Das heißt: Man muss diesen Mut auch mal aufbringen, sonst kommt man nicht voran. Und es verändert die Sicht auf Hamburg. In der Republik hat man den Eindruck, Hamburg ist auf dem Vormarsch. Das zieht neue Leute an.

Zum Abschluss: Wo geht es denn jetzt hin? Wie geht es mit Ihnen weiter? Na, ich bleibe in Hamburg! Ich bin jetzt nur nicht mehr in diesem Amt. Ich möchte mich mal ein paar anderen Dingen widmen, die ich etwas vernachlässigt habe. Zum Beispiel etwas mehr Lehre machen. Oder auch mal an Preisgerichten in anderen Städten teilnehmen sowie ehrenamtlichen Tätigkeiten nachkommen. Ich freue mich auch, wenn ich mal ein bisschen mehr Zeit habe, das wunderbare Kulturangebot wahrzunehmen.

Editorial

Digitalisierung – wie ein Schachtelhalm im Rosenbeet

Es fühlt sich komisch an, wenn ich als Mensch plötzlich von meinem Drucker angesprochen werde und der mir auch noch sagt, dass ich jetzt nur noch 20 Seiten drucken kann. Huch, hatte ich nicht eben Papier nachgelegt? Nee, meint das Gerät, wenn ich mehr drucken möchte, müsste ich einen anderen Tarif buchen oder aber pro zehn Seiten einen Euro drauflegen . . .

Ganz ehrlich – Gespräche mit Geräten sind schon am Telefon gewöhnungsbedürftig, aber jetzt schicken die schon Mails. Die schöne neue Welt, wie eingangs beschrieben, hält derzeit mit hoher Dynamik Einzug in das zivile Leben. Private Begegnungen zwischen Drucker und Mensch sind da noch vergleichsweise harmlos, doch das, was Unternehmen derzeit auf zahllosen Kongressen, Info-Veranstaltungen und in Vortragsrunden vorgestellt und mit ihnen diskutiert

wird, stellt alle bisherigen Revolutionen auf dem Wirtschaftssektor bei weitem in den Schatten. Viele Themen sind gar nicht so neu, und so wundert es auch nicht, dass mancherorts Skype bemüht wird, um die digitale Transformation zu veranschaulichen. Skype war gestern – morgen erscheint der Gesprächspartner als Hologramm am Konferenztisch. Star Wars lässt grüßen. Was tun, wenn plötzlich der Imperator im Meeting erscheint . . .? Nun, mit dem Lunch anschließend wird es dann schwierig – wo doch jeder weiß, dass bei den wirklich menschlichen Begegnungen am effektivsten Geschäfte gemacht werden. Noch jedenfalls. Aber die Lage ist ernst, denn bis zum Auslesen von Gedanken und automatisierten Personalgesprächen (der Computer entscheidet, wer der beste Kandidat ist), sind es

nur noch wenige Schritte. Ernst ist die Lage, weil es kein Entrinnen gibt. So die vorherrschende Meinung. Mitmachen oder untergehen – so lautet die Devise im Handel. Für Business & People ist die Situation ebenfalls ungewöhnlich: Noch nie in den bald zehn Jahren der B&P-Geschichte hat sich ein Wirtschaftsthema so massiv in den Vordergrund geschraubt wie in dieser Ausgabe. Digitalisierung kommt daher wie ein Schachtelhalm im Rosenbeet. Zack, da bin ich! Da hat es fast eine therapeutische Wirkung, wenn es in Unternehmen um ganz handfeste Themen geht. Oder wenn Planungen eines Tages tatsächlich realisiert werden sollen. Es ist also doch noch nicht alles virtual . . . In diesem Sinne bieten wir Ihnen mit besten Grüßen eine hoffentlich interessante Lektüre zur Sommerpause



Wolfgang Becker



Wolfgang Stephan

B&P PER POST

Sie sind Unternehmer und möchten B&P per Post bekommen? Kein Problem – kurze Mail mit Name und Adresse und Sie sind im Verteiler. Diesen kostenlosen Service nutzen allein im Landkreis Harburg und in Lüneburg bereits fast 4000 Adressaten.

Impressum

BUSINESS & PEOPLE

Business & People erscheint in den Landkreisen Stade, Harburg und Lüneburg sowie im Bezirk Harburg.

CHEFREDAKTEUR:	Wolfgang Stephan (verantwortlich)
OBJEKTLEITUNG:	Wolfgang Becker
REDAKTION:	Julia Balzer, Wolfgang Becker, Martina Berliner, Karsten von Borstel, Martina Brinkmann, Wilfried Stief
KORREKTORAT:	Leonie Ratje
LAYOUT/PRODUKTION:	Gunda Schmidt
ANZEIGEN:	Sönke Giese (verantwortlich)
VERTRIEB:	Achim Preißler
AUFLAGE:	57 500
HERAUSGEBER:	Zeitungsverlag Krause GmbH & Co. KG, Glückstädter Straße 10, 21682 Stade
GESCHÄFTSFÜHRER:	Georg Lempke
DRUCK:	Pressehaus Stade, Zeitungsdruck GmbH, Glückstädter Straße 10, 21682 Stade

Ein Griff ins Leere? Keineswegs. Zumindest Dr. Julio Aspiazo, Gründer und Geschäftsführer der pirAMide Informatik GmbH im hit-Technopark, sieht etwas – ein Hologramm, das ihm über die HoloLens von Microsoft in den Raum gestellt wird. Beim zweiten hit-Kaminabend hielt Sven Samplatzki, Geschäftsführer von nation d, einen spannenden Kurzvortrag über die Anwendung von Virtual Reality und Augmented Reality im Business-Bereich.

Foto: Wolfgang Becker



Aktuell in der Planung: So soll der Hallenneubau an der Straße Zum Fürstenmoor aussehen.

Visualisierung: hit-Technopark

hit goes digital

Christoph Birkel über aktuelle Ausbaupläne und die Tücken der Digitalisierung im hit-Technopark

Millionenaufwand rüstet Christoph Birkel den hit-Technopark in Harburg weiter auf und sorgt dafür, dass die ohnehin schon positive Energiebilanz noch besser wird. Über die anstehenden Projekte und Zukunftspläne sowie die Rolle der Digitalisierung sprach der Geschäftsführer des Technologieparks mit B&P. Mit dem Slogan „hit goes green“ hatte Birkel vor wenigen Jahren die Marschrichtung vorgegeben. Im Wissen, dass künftige Mieter zunehmend großen Wert auf Nachhaltigkeit legen, stattete er den jüngsten Neubau am Tempowerkring 19 mit einem Blockheizkraftwerk aus, das nicht nur Wärme, sondern auch Strom erzeugt. Die Jahre 2017 und 2018 stehen nun vor allem im Zeichen der Bestandspflege. Die Altgebäude sollen ebenfalls BHKW-Technologie bekommen – kein leichtes Unterfangen, denn das Vorhaben ist im Bestand wesentlich schwieriger umzusetzen und entsprechend teuer. Birkel: „Wir stattdessen den ge-

samten Park nach und nach mit Gebäudeleitetchnik aus. Das heißt: Wir wollen die Energieflüsse und -verbräuche am Ende auf einem Diagramm abbilden und zentral steuern. Das klingt immer so einfach, aber in der Realität stellt man dann fest, dass viele Software-Programme gar nicht kompatibel sind.“ Kurz: „hit goes digital“ ist eine echte Herausforderung. Von seinem Vorhaben lässt sich Birkel dennoch nicht abbringen. Er ist überzeugt davon, dass sich Energieeffizienz und umweltfreundliches Wirtschaften auszahlen. In diesem Jahr soll der erste Riegel der Bestandsgebäude mit LED-Beleuchtung, Verschattungsanlagen und einem BHKW ausgestattet werden. Dazu müssen die Gebäude 1, 3, 5 und 7 am Tempowerkring unter anderem neu mit Datenleitungen verkabelt werden. Und weil gerade gebaut wird, werden auch gleich die Sanitäranlagen und Küchenzellen saniert. Rund eine Million Euro wird diese Gesamtmaßnahme kosten.

Birkel: „2018 wollen wir dann eine weitere Million in die mittlere Gebäudereihe investieren. Dann ist der Park auf dem neuesten Stand.“ Und komplett auf Blockheizkraftwerke umgerüstet. Bei steigenden Stromkosten kann dann der anteilig selbsterzeugte Strom günstiger an die Mieter abgegeben werden.

WLAN-fähige Verdunster

Ein Beispiel für die Digitalisierung in der Gebäudebewirtschaftung: Unter anderem werden WLAN-fähige Verdunster an die Heizungen angebaut. Sie senden über das Internet permanent Daten an die Leitzentrale. Klingt gut, ist aber aufwändig, wie Birkel einräumt: „Um diese Daten zu nutzen, ist ständige Kontrolle nötig. Schon heute haben wir regelmäßig einen Ingenieur im Haus, der die Daten der bislang installierten Technik kontrolliert und optimiert. Unter dem

Strich heißt das: Die Energieeinsparungen, die wir so erzielen, geben wir für die Kontrolle wieder aus. Aber immerhin: Für die Umwelt ist es gut. Wir sind zwar schon CO₂-neutral, aber so wird unsere Öko-Bilanz noch besser.“ Das Digitalisierungsprojekt wird allein schon deshalb strikt weiterverfolgt. Birkel: „Ab 2018 ist der hit-Technopark digitalisiert.“ Die Voraussetzungen dafür sind auch für die Mieter ideal – schon heute wird der Park mit einer Glasfaser-Datenautobahn versorgt, die 500 Mbits synchron leistet. Birkel: „Ein GigaBit wäre auch möglich, aber das fragen die Unternehmen derzeit nicht nach.“ Noch nicht. Dass sich die Wirtschaft mit Digitalisierung beschäftigen muss, steht für den Chef des hit-Technoparks außer Frage. So wurde das Thema auch beim jüngsten Kaminabend plastisch vorgeführt – am Beispiel Virtual und Augmented Reality. wb

hit 2025: Neubau auf der Pferdekoppel

Hamburgs einziger Technologiepark ist im Grunde permanent ausgebaut. Laut Geschäftsführer Christoph Birkel sind derzeit gerade mal 80 Quadratmeter frei. Er sagt: „Die Nachfrage ist ungebrochen. Vor allem auch nach Hallen. Deshalb werden wir jetzt einen flachen Anbau an einem Altgebäude an der Straße Zum Fürstenmoor 9 abreißen und dort einen Neubau mit zwei Hallen à 150 Quadratmeter Fläche sowie 300 Quadratmeter Büro im Obergeschoss bauen.“

Mit diesem Vorhaben dürfte das Nachverdichtungspotenzial im Technopark allerdings ausgeschöpft sein. Deshalb plant Birkel jetzt den großen Befreiungsschlag: Er hat die Pferdekoppel am Bostelbeker Bogen gekauft. Dort steht derzeit zwar die Flüchtlingsunterkunft, aber „die ist auf zehn Jahre befristet. Danach können wir dort etwa 20 000 Quadratmeter vermietbare Fläche bauen“. Das Investment liegt bei derzeit 40 bis 50 Millionen Euro. Zum Vergleich: Heute hat der hit-Technopark rund 30 000 Quadratmeter Fläche, auf der mehr als 100 Firmen angesiedelt sind. Die Erweiterung ist etwa auf das Jahr 2025 terminiert. Birkel: „So haben wir ausreichend Zeit für eine durchdachte Planung. Zunächst soll jedoch ein vorhabenbezogener Bebauungsplan aufgelegt werden, damit wir Planungssicherheit haben.“ wb

Digitales Überlebens-training für Manager



Martin Burckhardt.

Foto: Ludicmedia

Beim Digital_Survival Training des NIT Digital Think Tank lernen Entscheider in nur drei Tagen das „Denken der Zukunft“. Auf dem Landgut Stober in Brandenburg bekommen die Teilnehmer in angenehmer Atmosphäre Tipps und Tricks für das Überleben im Internet-Dschungel. Das interaktive Training richtet sich an Geschäftsführer, die sich – konfrontiert mit Industrie 4.0 – Gedanken um eine Neuausrichtung ihres Unternehmens machen. Mit einer Vielzahl von praktischen Schritten werden sie unter anderem in die Serverprogrammierung eingeführt und mit Datenbanken vertraut gemacht. Insbesondere die Vorteile von Webtechnologien werden verdeutlicht. Ziel ist es nicht, die Teilnehmer zu Programmierern zu machen, sondern ihnen einen Überblick zu verschaffen und verschiedene Gefahren und Handlungsoptionen offenzulegen. Angeleitet und motiviert werden sie dabei von Dr. Martin Burckhardt, der als Kulturtheoretiker, Startup-Gründer und Programmierer umfangreiche Kenntnisse auf dem Gebiet der Digitalisierung hat. Das Digital_Survival Training findet erstmals vom 21 bis 23. September 2017 statt.

Web: www.nithh.de/digitalsurvival.
Kontakt: NIT Northern Institute of Technology Management gGmbH, Alina Gruhn,
alina.gruhn@nithh.de Tel.: 0 40/4 28 78-42 17



- Sektionaltore
- Rolltore
- Atextore

- Brandschutztore/-türen
- Kühlraumabschlüsse
- Überladebrücken

- Torabdichtungen
- Schnellauftore
- Falthebetore

- Garagentore
- Kundendienst/Wartung
- sicherheitst. Prüfungen



WIR BEDANKEN UNS BEI UNSEREN KUNDEN
FÜR DAS LANGJÄHRIGE VERTRAUEN UND DIE GUTE ZUSAMMENARBEIT!

NDOOR Industrietore GmbH & Co. KG
Lüneburger Schanze 13 21614 Buxtehude
Tel: (04161) 55 88-0 Fax: (04161) 55 88-55

Email: info@ndoor.de
www.ndoor.de





Leere Bühne, voller Bildschirm: Die Kongress-Besucher bekamen in Osterholz den Input direkt aus dem Silicon Valley.

Foto: Wolfgang Becker

Vortrag aus dem Schlafzimmer

Zugeschaltet: Professor Dr. Burkhardt Funk referierte in Osterholz – direkt aus Palo Alto

Ob es klappen würde, war nicht ganz klar, aber dann doch: Via Skype hielt Professor Dr. Burkhardt Funk, Leiter des Instituts für elektronische Geschäftsprozesse IEG an der Leuphana Universität, seinen Vortrag über „Die digitale Zukunft der Gesellschaft“ – und das nicht etwa aus Lüneburg, sondern direkt aus dem Silicon Valley: „Es ist hier jetzt 6 Uhr, und ich sitze tatsächlich in meinem Schlafzimmer in Palo Alto. So früh habe ich noch nie einen Vortrag gehalten...“ Funk ist derzeit als Gastwissenschaftler an der Stanford-Universität.

Der zugeschaltete Referent gab ein paar persönliche Eindrücke aus dem Zentrum der Digitalisierung und überschrieb seine Folie mit einer Kampfansage: „Walk in. Plug in. Start up. Disrupt.“ Übersetzt: Komm herein. Schalte ein. Starte durch. Zerstöre. Das ist offenbar der Geist der Digitalisierung, der sich wie ein roter Faden durch eine Vielzahl von Veranstaltungen zieht, die derzeit landauf, landab zu dem Thema angeboten werden. Die digitale Eroberung von Märkten und einzelnen Geschäftsfeldern, so die Botschaft, hat eine zerstörerische Wirkung auf die vorhandenen Strukturen.

Beflügelt wird dies von der Neugier und Kreativität vor allem junger Menschen, die häufig schon zu Uni-Zeiten ihre Chancen für den Markteintritt ausloten. Funk berichtete über das „ständige Opportunity-Screening“ – permanent werde geschaut, was die anderen machten. Und wie sie es machten. Die Folge: „30 Prozent der Stanford-Absolventen gründen sofort oder aber binnen fünf Jahren eine eigene Unternehmung“, so Funk. „US-amerikanische Investoren stellen dafür pro Jahr 40 Milliarden US-Dollar als Venture Capital zur Verfügung.“ Sein Tipp: „Fahren Sie hin, und schauen Sie sich das einmal an.“

Von Avatar zu Avatar . . .

Während die erste industrielle Revolution Muskelkraft durch Maschinen ersetzte (Dampfmaschine), geht es laut Funk heute zunehmend um das Ersetzen kognitiver Fähigkeiten. Computer berechnen, bewerten und entscheiden schneller und sicherer, so die These. Der Professor: „Es gibt Prognosen, die besagen, dass in den kommenden 15 Jahren rund 50 Prozent der heutigen Jobs wegfallen.“ Dabei seien Zweit- und Drittländer stärker betroffen als die führenden Industrienationen wie die USA und Deutschland. Hier tendiere der Jobverlust eher bis zu einem Drittel.

Unter der Überschrift Alltag spielte Funk ein Video ab, das einen Quadrocopter zeigte, der einen Menschen transportiert. Der Senkrechtstarter soll 2019 Marktreife haben und könnte eine Alternative zum Personenverkehr in den Smart Cities sein. Ein anderes Beispiel: Facebook arbeitet an Avataren, künstlich erzeugten dreidimensionalen Gebilden, die einen Menschen darstellen und sich zu Konferenzen zusammenfinden. Will heißen: Der Chef schickt seinen Avatar zum nächsten Meeting, der dort auf einen anderen Avatar trifft. Beide werden jeweils aus dem Heimatbüro gesteuert. Funk: „So wäre eine realitätsnahe Konferenzsituation möglich.“

Dass sich die „schöne neue Welt“ nicht frei entwickeln darf, ist mittlerweile offenbar erkannt. Funk nannte vier Punkte, die diskutiert werden müssen: das bedingungslose Grundeinkommen für jedermann, eine internationale Regulierung, Integrationspolitik und die noch längst nicht ausreichende Infrastruktur, sprich leistungsfähige Datenleitungen: „Es ist ganz wichtig, über diese Themen substanziell nachzudenken.“ **wb**



Dass sich Großunternehmen wie Airbus & Co. seit vielen Jahren strategisch mit den Chancen der Digitalisierung befassen und hier bereits viele Projekte umgesetzt haben, überrascht nicht. Doch wie sieht es in den kleinen und mittleren Betrieben aus, auf die die Digitalisierungswelle mit voller Wucht zurollt? Darüber sprach B&P-Redakteur Wolfgang Becker mit Arne Engelke-Denker, Leiter des Transferzentrums Elbe-Weser (TZEW) in Stade, und Michael Seggewiß, Leiter der Wirtschaftsförderung im Landkreis Stade.

Wie stark werden Sie als Wirtschaftsförderer im Landkreis Stade von Unternehmen angefragt, die sich mit Digitalisierung auseinandersetzen wollen?

Seggewiß: Anfragen gibt es, aber wir als Wirtschaftsförderer gehen in das Thema nicht so tief rein, weil wir wissen, dass Digitalisierung so breit aufgestellt ist – das kann ja alles Mögliche bedeuten. Und die Unternehmen sind sehr unterschiedlich aufgestellt – da nutzen wir die Expertise des TZEW.

Mit welchen Themen werden Sie konfrontiert?

Seggewiß: Manchmal sind das Themen ganz einfacher Art. Zum Beispiel: Zeiterfassung auf Baustellen. Oder ganz normale Abläufe im Büro. Wie verschicke ich Serienbriefe, wie organisiere ich den Büroalltag. Und dann geht es weiter – wie kann ich beispielsweise Daten, die ich habe, mit Maschinen koppeln. Wie verarbeite ich Aufträge digital. Da hört es bei uns dann auf, das wäre dann ein Fall für das TZEW.

Ich höre ein bisschen heraus: Digitalisierung begegnet Ihnen eher als Dienstleistungsinstrument. Vereinfachung von Arbeitsabläufen. Prozesse strukturieren. Herr Engelke-Denker, ist das schon alles?

Engelke-Denker: Es kommt immer darauf an, was ich unter Digitalisierung verstehe. Für einige Branchen wie Banken und Versicherungen eröffnet das Thema ganz neue Geschäftsmodelle. Für produzierende Betriebe bedeutet Digitalisierung vor allem Effizienz- und Produktivitätssteigerung beispielsweise durch Vernetzung und Automatisierung. Hinzu kommen neue additive Fertigungsme-

Digitalisierung beginnt im Kopf

INTERVIEW Arne Engelke-Denker (TZEW/ARTIE) und Wirtschaftsförderer Michael Seggewiß über den Status Quo der aktuellen Entwicklung



Michael Seggewiß (rechts) und Arne Engelke-Denker haben es sich für das Foto auf der Treppe bequem gemacht. Das TZEW hat seinen Sitz in der Archivstraße in Stade, die Wirtschaftsförderung sitzt eine Straße weiter.

Foto: Wolfgang Becker

thoden wie der 3-D-Druck. Da müssen sich die betroffenen Unternehmen extrem um- und neu orientieren.

Das heißt: Digitalisierung wird zurzeit eher noch als IT-Thema wahrgenommen? Ein paar neue Programme, ein Netzwerk, ein paar Sensoren? Das ist doch aber nur die halbe Wahrheit . . .

Engelke-Denker: Es reicht natürlich nicht aus, eine schicke Internetseite zu haben und sich einen 3-D-Drucker hinzustellen. Das hat nichts mit Digitalisierung zu tun. Das ist auch das, was wir auf dem Kongress in Osterholz transportieren wollten. Digitalisierung beginnt im Kopf. Ich brauche eine Strategie für mein Unternehmen. Und ich sollte als Unternehmer schauen, inwieweit ich auf Digitalisierung setzen muss, um am Markt überhaupt bestehen zu können. Dazu bedarf es einer tiefergehenden Analyse.

Die großen Datenplattformen beispielsweise von Amazon und Uber werden zwar mit Büchern und Taxen in Verbindung gebracht, in Wahrheit können sie aber in jedes interessante Geschäftsfeld eindringen. Herr Seggewiß, inwieweit wird dies von den Unternehmen in Ihrem Umfeld überhaupt als latente Gefahr wahrgenommen?

Seggewiß: Die Digitalisierung ist ja nur Mittel zum Zweck. Dahinter steht der Kunde, und der will ein möglichst hochwertiges, aber dennoch günstiges Produkt. Stichwort Buchhandel: Ich glaube nach wie vor, dass der klassische Buchhandel in Stade eine Chance hat, wenn es gelingt, den Kunden richtig abzuholen. Der braucht ja im Zweifel auch noch mal Beratung, die Amazon so nicht bieten kann. Wenn der Handel dann jedoch mit Lieferzeiten von zwei Wochen kommt, dann ist er raus. Das gilt aber auch für Amazon: Wir gehen immer davon aus, dass die Prozesse bei Amazon optimiert sind, aber wir haben zwei Wochen lang auf ein Dictionary Deutsch-Holländisch gewartet. Und am Ende konnte Amazon gar nicht liefern.

Nochmal ein Blick in Richtung TZEW: Gibt es aus Ihrer Sicht eine Branche, von der Sie sagen können: Die sind weit vorn?

Engelke-Denker: Wir sehen es bei den klassischen Zerspanungsdienstleistern. Die machen bereits seit Anfang der 90er-Jahre Industrie 4.0. Das begann mit CIM – Computer Integrated Manufacturing. Das steht für die direkte Datenübertragung aus der CAD-Konstruktion auf die Maschine. Da ist man sicherlich schon weit vor. Aber auch dort gibt es

eine disruptive Entwicklung – durch den 3-D-Druck, der die ganze Branche auf den Kopf stellt. Grundsätzlich glaube ich, dass es neben der Digitalisierung immer einen analogen Anteil in der Wirtschaft geben wird. Das beste Beispiel ist das Handwerk. Dort ist Kreativität erforderlich, eben auch Handarbeit. Es ist unbedingt wichtig, dass sich die Unternehmen diesen analogen Anteil bewahren, zugleich aber die Prozesse digital optimieren. Dasselbe gilt auch für die Industrie.

Digitalisierung hat gefühlt kein Ende. Aber wenn wir mal auf eine Skala von null bis hundert, sagen wir mal Zentimeter, schauen, wo auf diesem digitalen Meter steht die Wirtschaft da aus Ihrer Sicht?

Engelke-Denker: Wenn ich mir hier die Region anschau und die Unternehmen allgemein, dann sind wir auf den ersten zehn Millimetern des Meters. Da werden sich noch Dinge entwickeln, die wir uns heute noch gar nicht vorstellen können. Die Wissensverdoppelung wird exponentiell zunehmen. Vor allem auch die Geschwindigkeit. Früher verdoppelte sich das Wissen alle 100 Jahre. Heute sind wir etwa bei vier Jahren. Vorsichtige Prognose für 2050: Wissensverdoppelung jeden Tag. Da kann man sich vielleicht vorstellen, was uns erwartet. Das heißt: Der Meter ist relativ. Aus meiner Sicht besteht die größte Gefahr darin, dass wir aufgrund der steigenden Geschwindigkeit irgendwann die Kontrolle verlieren.

Eine Frage an Sie beide: Bei all dem Hype um und den Erwartungen an die Digitalisierung – sehen Sie auch irgendwo eine Hauptschwäche?

Seggewiß: Wir kommen jetzt schon mit unserem rechtlichen Rahmen nicht mehr klar. Der muss mitwachsen. Beispiel: Facebook und die Nutzung unserer Daten. Datenschützer sehen das durchaus anders als Facebook.

Ein sehr interessanter Punkt: Wir wollen ein System nutzen und werden dadurch Teil eines Systems, das uns nutzt . . .

Engelke-Denker: Recht und Sicherheit – das sind die beiden Schwachpunkte, die ich auch sehe. Trotzdem müssen wir mit dem Thema positiv und proaktiv umgehen. Wir dürfen nicht darauf schauen, was schiefgehen könnte, sondern auf das, was geht.

Sonderpreis für Tostedter Unternehmen mapapu

Mehr als 250 Teilnehmer, zwei Vorträge, vier Themenforen, neues Konzept und viel Lob: Der dritte Kongress in der Stadthalle in Osterholz-Scharmbeck war die bisher beste Veranstaltung der ARTIE dieser Art. Da waren sich Organisatoren und die meisten Besucher einig. „Wir haben sehr positive Resonanz bekommen“, sagt ARTIE-Koordinator Siegfried Ziegert. Er zog ein positives Resümee. Der ARTIE-Kongress ist ein gutes Werkzeug, um Wirtschaftsförderer, Verwaltungen, Unternehmen und Wissenschaft in Kontakt zu bringen. Wie sehr der Kongress geschätzt wird, mag



an der Teilnahme des Niedersächsischen Wirtschaftsministers Olaf Lies abgelesen werden, der zum zweiten Mal zum ARTIE-Fachkongress kam und bisher alle Schirmherrschaften für den ARTIE-Innovationspreis übernommen hat. Neben mapapu (Sonderpreis) aus Tostedt wurden die Firmen ficonTec (Digitalisierung), Power Innovation (Energie- und Ressourceneffizienz) sowie Teichert Systemtechnik und Thomas Holding (beide für innovative Zusammenarbeit) als Sieger gekürt. Erstmals hatte sich Bremens Bürgermeister Dr. Carsten Sieling auf den Weg gemacht, um sich anzuschauen, was sich außerhalb seiner Stadt tut.

So fördert Niedersachsen Gründeraktivitäten

Appell: Wirtschaftsminister Olaf Lies will Wirtschaft und Wissenschaft stärker zusammenbringen

Niedersachsens Wirtschaftsminister Olaf Lies sieht die digitale Transformation als Chance, die Folgen der demografischen Entwicklung in Deutschland abzumildern. Demografie und Digitalisierung – das seien zwei große Themen, denen sich die Wirtschaft stellen müsse, sagte er beim ARTIE-Fachkongress in Osterholz-Scharmbeck. Er habe jedoch den Eindruck, dass das Thema Digitalisierung derzeit vor allem Angst um den Wohlstand auslöse. Und er könne den Begriff Disruption mittlerweile nicht mehr hören. Am Beispiel der Olympia-Werke in Ostfriesland erläuterte Lies, was es bedeuten

kann, wenn sich Unternehmen nicht auf technische Veränderungen einstellen: „Das war ein fantastisches Unternehmen mit 13 000 Mitarbeitern, die tolle Schreibmaschinen bauten. Niemand konnte sich damals vorstellen, dass es im Jahr 2017 keine Schreibmaschinen mehr geben würde. Also wurden neue Technologien nicht verfolgt. Heute gibt es das Werk nicht mehr.“ Ähnlich könne es der Autoindustrie ergehen, die mit gigantischem Aufwand fantastische moderne Verbrennungsmotoren mit Zylinderabschaltung baue. Doch schon jetzt gebe es Autos mit simplen Elektromoto-

ren – das sei die Zukunft. Da müsse man aufpassen. Lies nutzte seinen Auftritt für einen Appell: Wissenschaft und Wirtschaft müssten enger vernetzt werden. Die Ressourcen der Hochschulen müssten viel stärker für aktuelle Anwendungen in der Wirtschaft genutzt werden. Lies: „Da geht noch mehr in unserem Land.“ Der Erfolg der Forschung sollte sich nicht an der Zahl der wissenschaftlichen Veröffentlichungen, sondern an der Transferleistung in die Wirtschaft messen lassen. Lies ging auch kurz auf die amerikanischen Erfolgsrezepte ein: „Wer als Grün-

der in den USA 500 000 Dollar braucht, fliegt raus, weil das zu wenig ist. Wer in Deutschland 500 000 Euro braucht, fliegt raus, weil es zu viel ist.“ In Niedersachsen stünden derzeit vier Millionen Euro für die Seedphase von Gründerunternehmen an – also die frühe Phase, in der eine Geschäftsidee weiterentwickelt wird. Lies: „Das ist nicht viel, aber ein Anfang.“ Er kündigte an, das Land werde vier Startup-Zentren mit Industrianbindung fördern. Die Ausschreibung laufe bereits. Ziel sei es, eine kluge Verbindung von Wissenschaft und Industrie zu schaffen.

Von Wolfgang Becker

Alle reden von Digitalisierung, doch wer soll das eigentlich machen? Und was muss er dazu wissen? Diese Fragen stellen sich nicht nur Unternehmer und Personalleiter, die einstellen wollen, sondern auch die Beruflichen Schulen (BS) in Hamburg. Ihre Aufgabe ist es, den digital kompetenten kaufmännischen Nachwuchs von morgen heranzubilden. Den Verantwortlichen geht es jedoch genauso wie manchem Unternehmer: Gerade hat man sich auf etwas Neues eingeschossen, da fegt der digitale Tsunami schon wieder alles weg. Im Klartext: Die Entwicklung ist so schnell geworden, dass strukturiertes und geplantes Handeln immer schwieriger wird. Über den diffusen Digitalisierungsdruck sprach B&P mit Wolfgang Bruhn, Leiter der BS 18 in Harburg, und Detlev Konow, Abteilungsleiter der kaufmännischen Berufsschule. Beide befassen sich intensiv mit dem Thema Berufsschule 4.0, räumen aber ein: „Wir stehen noch ganz am Anfang.“ Trotzdem haben sie bereits ein eklatantes Missverhältnis zwischen sprachlicher Kompetenz und Medienverhalten bei den Berufsschülern aufgedeckt, das zu denken gibt.

Kaufmann für Büromanagement

Erst kürzlich hatte sich Bruhn einen Vortrag von Professor Dr. Karl Wilbers angehört. Wilbers hat einen Lehrstuhl für Wirtschaftspädagogik und Personalentwicklung an der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg und war als Referent zum Fachtag Berufsbildung 4.0 nach Hamburg eingeladen worden. Bruhn: „Die Botschaft war sehr deutlich: Durch die Digitalisierung ergeben sich große Wertschöpfungspotenziale, die dazu führen, dass schon heute etwa 43 Prozent der Arbeitsanteile im Büromanagement automatisiert werden können. Diese Arbeit entfällt. Was für uns bedeutet: Bei der Vorbereitung der Schüler auf das Berufsleben müssen wir uns auf die Dinge konzentrieren, die nicht automatisiert werden können.“ Der Kaufmann für Büromanagement ist als Berufsbild erst wenige Jahre alt. Ent-

„Ich geh Arbeit“

Wolfgang Bruhn und Detlev Konow über die Berufsschule 4.0 und ein Problem, das wirklich überrascht: Sprache



Wolfgang Bruhn (links), Leiter der BS 18 in Harburg, und Detlev Konow, Abteilungsleiter der kaufmännischen Berufsschule, stellen sich den Herausforderungen der Digitalisierung an die Berufsausbildung. Foto: Wolfgang Becker

standen ist er aus dem Zusammenschluss der Ausbildungsberufe Bürokaufmann, Kaufmann für Bürokommunikation und Verwaltungsfachangestellter. An der BS 18 in Harburg werden derzeit 470 angehende Büromanager beschult, ebenso wie in Bergedorf (BS 07) und in der City Nord (BS 28). Insgesamt kommen so etwa 2000 Azubis in Hamburg zusammen. Bundesweit sind es etwa 26000. Der Abschluss Kaufmann für Büromanagement stellt gehobene Anforderungen an die Auszubildenden. Bruhn weiter: „Wir müssen uns in der Ausbildung stärker auf folgende Themen konzentrieren: Flexibilisierung der Arbeitsformen, Sozialkompetenz, dezentrales Arbeiten,

Telekommunikation (Videokonferenzen), Datenpflege, Datenanalyse und Mitarbeit an Geschäftsprozessen.“ Ein Themenreigen, der auch einem BWL-Absolventen gefallen könnte. Dazu Konow: „Wir haben es mit einer ganz heterogenen Schülerklientel zu tun. Da sind Leute mit dem ersten Bildungsabschluss ebenso zu finden wie Abiturienten. Manche arbeiten in kleinen Firmen und sind als Arbeitskraft voll eingeplant, andere in großen Unternehmen mit richtiger Ausbildungsabteilung. Da treffen Welten aufeinander.“ Hintergrund: Wer früher einen Abschluss als Kaufmann für Bürokommunikation machte, der wusste: Das bedeutet Sekretariat, aber nicht Buchhaltung. Entspre-

chend niedriger waren die Anforderungen an die Prüfung. Das hat sich verändert.

Das Schweizer Modell

Bruhn: „Mit der Zusammenlegung von drei Berufsbildungsgängen zu einem sind wir schon mal einen großen Schritt weiter. Interessant ist, dass sich das Bundesinstitut für Berufsbildung mit dem Schweizer Modell befasst. Dort gibt es eine dreijährige kaufmännische Grundbildung, erst danach wird spezialisiert – beispielsweise in Schifffahrt, Groß- und Außenhandel, Industrie oder Immobilien. In diesen drei Jahren könnte die Basis für digitale Kompetenz gelegt werden.“ Detlev Konow stellt die Frage, die derzeit noch gar nicht klar beantwortet werden kann: „Welche der klassischen kaufmännischen Tätigkeiten werden künftig durch Digitalisierung ersetzt? Das wissen wir nicht. Was wir aber wissen: Der direkte Kontakt zwischen Kaufmann und Kunde wird es wohl kaum sein, denn der ist durch nichts zu ersetzen. In der Konsequenz müssen wir ein starkes Gewicht auf Sozialkompetenz legen – beispielsweise wie man miteinander spricht. Es ist ja toll, wenn alle vernetzt sind, aber wenn man die Welt nicht mehr versteht, nützt das auch nicht viel.“

Schüler schreiben Glossare

Konow hat bei einem Teil seiner Schüler einen spürbaren Mangel im sprachlichen Bereich festgestellt. In der Folge hat er im Unterricht angeordnet, dass sich seine Schüler eigene Glossare aufbauen. Immer wenn ein erklärungsbedürftiger Begriff fällt, wird er notiert und erläutert. Und: „Ich lege großen Wert darauf, dass wir miteinander in vollständigen Sätzen kommunizieren. Das ist heutzutage keineswegs selbstverständlich.“ Auch Bruhn sagt: „Wir brauchen eine integrative Sprachförderung. Und um es deutlich zu sagen: Das ist kein Problem von Erkan und Ali – das betrifft alle!“ Die Lehrer an der BS 18 haben es zwar durchweg mit motivierten Schülern zu tun, das Sprachproblem ist aber allgegenwärtig. Bruhn: „Die Unterscheidung von Um-

gangs, Alltags- und Fachsprache ist nicht ausgeprägt.“ Bereits seit vier, fünf Jahren wird für „Nicht-Deutschlehrer“ eine spezielle Fortbildung angeboten: Förderung des sprachsensiblen Unterrichts. Für Wolfgang Bruhn liegen die Gründe auf der Hand: Im selben Maß wie die Kurve der Smartphone-Kommunikation steigt, sinkt die Kurve der Sprachkompetenz. Er sagt: „Die Reduzierung auf Halbsätze, Abkürzungen und Kunstworte sowie der Trend zu Kurzmitteilungen führen dazu, dass eine gepflegte und korrekte Sprache auf der Strecke bleibt.“ Kurz: „Ich geh Arbeit“ ist zwar eindeutig, aber sprachlich ein Desaster – vor allem im Gespräch mit einem Kunden.

Sprachfähig machen

Vor diesem Hintergrund ist es eine große Herausforderung, ein Lehrkonzept auf die Beine zu stellen, das den künftigen Büromanager wieder sprachfähig macht. Bruhn: „Wenn wir die duale Berufsausbildung in Deutschland verteidigen wollen, müssen wir uns dem Anpassungsdruck stellen. Allein schon, um den Jugendlichen die Arbeitsplätze zu sichern.“ Und: „Es ist doch ein Systembruch, dass die kaufmännische Prüfung zu 80 Prozent aus Multiple-Choice-Fragen besteht. Da werden nur Kreuzchen gefordert, keine Sätze.“ Was allerdings schon seit Jahrzehnten der Fall ist. Fazit: Die Devise für die BS 18 lautet jetzt „Volle Konzentration auf das Lernfeld 7“. Hier finden sich im aktuellen Lehrplan Punkte wie die Gestaltung einer Gesprächssituation, die Erstellung von Präsentationen und ähnliche eher weiche Themen, die auf den ersten Blick scheinbar so gar nichts mit der Berufsausbildung 4.0 zu tun haben. Wolfgang Bruhn beurteilt die Lage fachlich-nüchtern: „Wir stellen uns dem Problem, aber wir haben noch kein vollständiges Konzept in der Hand, das die Sprachkompetenz von Büromanagern weiter ausbaut und dem Trend der digitalen Sprachentwicklung entgegenwirkt. Wir stehen als Lehrer ganz am Anfang.“ Aber offenbar doch in der ersten Reihe, denn: „Bei dem Fachtag wurde lobend erwähnt, das Hamburg offenbar das erste Bundesland ist, dass sich überhaupt mit dem Berufsbild 4.0 auseinandersetzt...“



Dr. Rolf Strittmatter ist Geschäftsführer der Hamburgischen Gesellschaft für Wirtschaftsförderung HWF.

Keine Lust auf Brexit? Hamburg hätte auch Platz für englische Firmen . . .

Einladung an internationale Unternehmen: Datenbank für private Gewerbe-Immobilien (HDB) jetzt auch in einer englischen Version

Hamburg ist in Deutschland einer der attraktivsten Standorte für internationale Unternehmen. Um diesen einen leichteren Zugang zu neuen Büro- und Gewerbeflächen zu ermöglichen, gibt es jetzt auch eine englische Version der Hamburger Datenbank für private Gewerbe-Immobilien (HDB), was möglicherweise auch für Unternehmen in Großbritannien interessant sein dürfte, die keine Lust auf Brexit haben. HWF-Geschäftsführer Dr. Rolf Strittmatter: „Jedes Jahr siedeln sich in Hamburg rund 300 internationale Unternehmen neu an und bereits etablierte internationale Unternehmen wachsen. Oft haben wir von diesen Unternehmen gehört, dass es in Hamburg kein englischsprachiges Internetportal gibt, das einen Überblick über vorhandene freie Büro- und Gewerbeflächen und neue Investitionsprojekte bietet. Diese Lücke schließen wir jetzt. Damit helfen wir internationalen Unternehmen nicht nur bei Ansiedlung und Wachstum, sondern schaffen für die Hamburger Immobilienbranche einen zusätzlichen Distributionskanal.“ Die HDB beinhaltet aktuell mehr als 1300 Kauf- und Mietobjekte. Bis Ende des Jahres sollen es sogar mehr als 2500 Immobilienangebote sein. Weiterhin bietet die HDB einen Überblick über 80 aktuelle Hamburger Projektentwicklungen der Kategorie Büro und Hotel:

<https://www.hdb-hamburg.de>

Die HDB ist das Hamburger Onlineportal für Gewerbeimmobilien und zentrales Gewerbeimmobilienschaufenster der Stadt Hamburg. Der Immobilienservice der HWF unterstützt Unternehmen bei der Suche nach passenden Immobilien und hat hierzu die HDB entwickelt. Sie bietet eine umfangreiche Übersicht von Angeboten von Eigentümern, Projektentwicklern und renommierten Hamburger Maklerhäusern. Der Service reicht von der Vermittlung geeigneter Büro-, Hallen-, Lager- und Gewerbeflächen über die Datenbank und die Nutzungsmöglichkeiten von Büroservice-Leistungen bis zur Betreuung von Unternehmen, die eigene Standorte planen und/oder bebaute oder unbebaute Grundstücke suchen. Darüber hinaus haben Makler und private Anbieter die Möglichkeit, ihre Immobilien über die HDB anzubieten.

Angebote der Woche

Spezielle Angebote der Woche präsentieren das ständig wechselnde Potenzial aktuell verfügbarer Flächen. Zudem bietet die neue HDB Übersichten zu den unterschiedlichen Gewerbezentren und zu geplanten Technologieparks. Zusätzliche Markt- und Standortinformationen sowie Veranstaltungshinweise runden das Serviceangebot rund um das Thema Gewerbeimmobilien ab. Die HDB Hamburger Datenbank für private Gewerbeimmobilien wurde von der HWF im April 2009 gestartet.

Sie renovieren?

Wir finanzieren!

Kredit sofort und ohne Sicherheiten

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir unterstützen Sie beim Modernisieren, Sanieren, Renovieren.

Profitieren Sie jetzt dreifach mit unserem VR-SanReMoKredit 75 und den richtigen Maßnahmen zum Energiesparen und Modernisieren:

- ✓ Schonen Sie Ihren Geldbeutel
- ✓ Leisten Sie einen Beitrag zum Umweltschutz
- ✓ Steigern Sie den Wert Ihrer Immobilie

Mehr Informationen unter
Telefon: 040/30 91– 00
www.hamburger-volksbank.de

Hamburger Volksbank
Man kennt sich.



Auf den Hund gekommen...

Unser Hund ist weg. Er ist die Großstadt nicht gewöhnt. Gut, dass es nette Leute gibt, die ihn beim nächsten Tierarzt abliefern. Der liest nur rasch den implantierten Transponder aus und weiß, wen er da vor sich hat und wem er gehört. Was bei Haustieren heute schon Realität ist, wird für den Menschen vermutlich in wenigen Jahren auch zur Anwendung kommen. Kinder weggelaufen, kein Problem, da sind sie ja – beim Eisladen um die Ecke. Wann kommt der Ehemann nach Hause – ah, er ist schon auf der Autobahn. Ein bisschen ID- und GPS-Tracking und schon läuft das. Okay, sofern ich denn auch wenigstens drei Balken Empfang auf dem Handy habe und meine Verbindung ein paar Mbit Leistung bringt. Was in unserem vermeintlich schon so digitalen Land bisher eher ein virtueller Wunsch bleibt, kaum, dass man sich zehn Kilometer von den Ballungszentren entfernt. Besucher aus dem erfolgreich volldigitalisiertem Baltikum (E-Government, E-Society, E-economy, zack!) müssen sich bei uns vermutlich immer ein Grinsen verkneifen...

Humanifizierte Hundemarke

Was so eine humanifizierte Hundemarke aber wirklich bedeuten kann, ist heute wohl noch gar nicht so richtig zu erfassen. Wer braucht dann noch fälschungssichere Pässe, wer Kreditkarten und wer einen Ausweis für die Krankkasse? Nein, alles fix per RFID auslesbar auf den subkutanen Chip geladen und gut ist. RFID? WPAN, WLAN, NFC, Bluetooth? Blicken wir bei all den „Standards“ im Near oder Far Field, local oder personal vernetzt überhaupt noch durch?

Egal. Dein Transponder und Du. Das zählt. Wenn der dann mit Alexa, Siri oder Cortana (warum eigentlich nicht auch mal Herbert oder James?) verheiratet wird, dann können wir auch noch mit ihm sprechen und uns selbst Befehle geben. Hauptsache nicht anders herum, sonst sind wir nur noch fremdgesteuert. Oder sind wir das nicht auch so schon? So richtig blöd wird's aber eben, wenn das elektronische Implantat abstürzt, sich aufhängt, einfach mal nicht mehr will. Da kriegt der PC-Notfallshop um die Ecke (sofern es den dann noch gibt) doch eine ganz neue Bedeutung. Auch für Mediziner mit ICT-Zusatzausbildung tun sich da zukünftig ganz neue Betätigungsfelder auf – in der mikroelektronischen Gesundheit!

Auch in mein Smart Office komme ich nur noch mit so einem Ding. Wenn denn das Büro

will. Will es aber nicht immer und dann bleibt die Tür eben zu. Hmm, wo saß nochmal der Hausmeister? Öfters habe ich das gleiche Problem auch vor meiner eigenen Haustür. Und mit dem Auto. Bevorzugt, wenn es regnet. Ma(h)n fühlt sich glatt an früher und das „Du kommst hier nicht rein!“ der Disco-Türsteher erinnert. Also auch altbekannt.

Tür auf? Wenn denn das Büro es will...

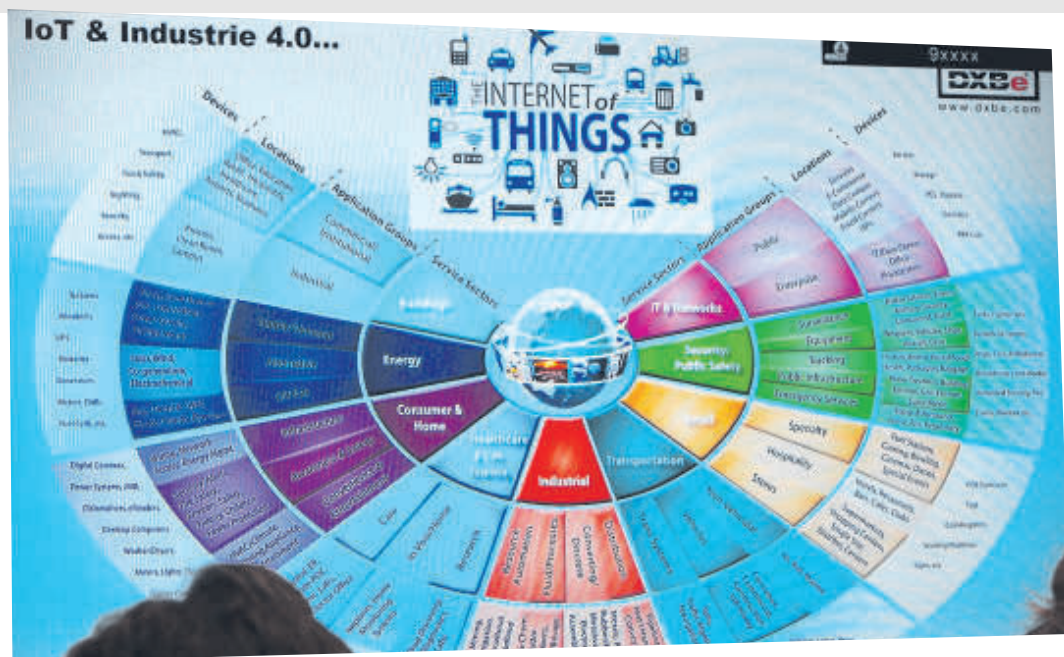
Aber die Digitalisierung in der Wirtschaft ist neu? Die vierte industrielle Revolution? Nö, auch nicht so wirklich. Denn Industrie 4.0 hat schon vor gut zehn Jahren begonnen – zum Beispiel mit „Solid State Lighting“ (LED) in der Lichtbranche. Mit durchschlagendem Erfolg für den Verbraucher. Siehe Autos. H7-Ersatzlampe? Zum Aussterben verurteilt. Heute muss ich gleich den ganzen Scheinwerfer austauschen (lassen). Es lebe der Umsatz! Oder ich lasse ihn mir drucken. Wenn denn die Breitbandanbindung nicht auch so löchrig wäre wie unsere Straßen. Additive Fertigung, eigentlich eine schicke Sache. Heute das Ersatzteil und morgen das ganze Auto. Das ich mir vorher virtuell konfiguriert habe. Ob nun AR oder VR – am Ende müssen wir uns auch dieser Realität (echt?) stellen.

Wenn da denn zukünftig mal nicht Einiges durcheinander geht. Ich drucke mir die Welt, wie sie mir gefällt. Ob das meine Schuhe sind, mein Abendessen oder mein Haus. Vielleicht bleibe ich gleich auf dem Sofa sitzen und gehe nur noch virtuell vor die Tür. Blöd nur, dass virtuelle Steaks so wenig satt machen und Mikrochips so unverdaulich sind – wohl erneut ein Fall für den ICT-Mediziner.

Wer hat die Milch bestellt?

Der smarte Tierarzt hat übrigens sofort angerufen. Und unser abtrünniges Haustier ist längst wieder zu Hause im Körbchen. Nur ich stehe immer noch im Regen vor der Haustür. Und malträtiere den Transponder. Neben mir hält ein Elektro-Lkw. Mein Kühlschrank hat vorhin zehn Hektoliter Milch bestellt – kleiner Fehler im selbstlernenden Algorithmus. Aber was soll's, nobody is perfect. „Auf den Hund gekommen“ hat in unserer digitalen Welt also wohl zukünftig eine ganz andere Bedeutung.

➤ **PS: Alles klar? Nicht? Dann connecten Sie sich gerne mit uns. Wir befassen uns seit nahezu 25 Jahren mit solchen Herausforderungen.**
info@tutech.de



„Einfach mal machen...“

Unternehmerfrühstück in Buxtehude: Strategieberater Wulf Schlachter über den unvermeidbaren Zwang zur Digitalisierung

Von Wolfgang Becker

Es ist noch ein bisschen wie der Erstkontakt mit Außerirdischen, aber eines ist klar: Die neue Macht steht vor der Tür – wir müssen uns damit beschäftigen. Die neue Macht trägt Namen wie Industrie 4.0, Big Data, Cloud-Computing und Robotics. Klingt wirklich außerirdisch, ist aber vielfach nichts völlig Neues. Auf Einladung des Wirtschaftsvereins Buxtehude gab Wulf Schlachter, Gründer und Geschäftsführer der DXBe Management & Strategieberatung mit Sitz in Buxtehude, einen kleinen Einblick auf das vielfach noch nebulöse Etwas mit dem Titel „Digitalisierung“. Sein Thema: Digitalisierung als Erfolgsfaktor für eine erfolgreiche Transformation in Richtung Industrie 4.0.

Für einen Einzelhändler, einen Handwerksmeister, einen Pflegedienstbetreiber oder den Inhaber einer Versicherungsagentur mag das Thema weit weg sein, denn die Kunden laufen schließlich vor der Ladentür herum. Aber der Schein trügt. Spätestens wenn die Amazon-Drohne den Nachbarn beliefert (Versuche laufen bereits) oder der Taxi-Unternehmer nebenan schließen muss, weil sich die Uber-App eben doch nicht endgültig vom deutschen Markt fernhalten ließ, dann dürfte klar sein: Dieses Thema geht jeden an – es lockt mit Service und Bequemlichkeit, kostet aber im Einzelfall Jobs, Einkommen und ökonomische Kleinststrukturen. Die technische Revolution wird Experten zufolge alle bisherigen Entwicklungsschritte bei weitem in den Schatten und alle bisherigen Strukturen ganzheitlich auf den Kopf stellen.

„Alle Branchen ergriffen“

Wer maximal eine Stunde Zeit hat, das Thema zu entfalten, kann nur an der Oberfläche kratzen. So erging es auch Wulf Schlachter, der beruflich weltweit unterwegs ist und zahllose namhafte Unternehmen vom Großkonzern bis hin zum Mittelstand berät, wenn es darum geht, eine digitale Strategie zu entwickeln und eine Roadmap zu erstellen. Er sagt: „Mittlerweile hat die digitale Revolution alle Branchen ergriffen.“ Das heißt: Insbesondere auch diejenigen, die sich für vermeintlich zu klein und unbedeutend halten, als dass digitale Datenkraken à la Amazon für sie gefährlich werden könnten.

Was oft verkannt wird: Beispielsweise Amazon ist eben kein virtueller Büchershop, sondern ein Weltkonzern, der eine digitale Plattform geschaffen hat, die ihn befähigt, quasi jedes interessante Geschäftsmodell zu fahren. Wahrgenommen wird zumeist nur die schnelle Bücherlieferung aus deren eigenem Shop, tatsächlich ist Amazon eine exorbitante Datensammelmaschine, die genau weiß, was wer kauft und wofür er sich interessiert. Also werden Produkte zielgenau platziert und angeboten, neue Geschäftsfelder eröffnet, uninteressante fallenge-

lassen. Ein simples Beispiel: Wer Band eins und zwei der „Herr der Ringe“-Trilogie bestellt hat, muss sich nicht wundern, wenn ihm exakt zum passenden Zeitpunkt automatisch Band drei geliefert wird. Perfekt? Vielleicht ja, auf jeden Fall gilt: Das kann kein klassischer Buchhändler leisten.

Wulf Schlachter nennt Amazon „den größten Datenkraken der Welt“. Und er sagt: „Die Taktik sieht so aus: Bestehende Geschäftsmodelle zerstören und ganz gezielt diese interessanten Märkte selbst besetzen. Möglicherweise wird dann dort eben auch mal mit Dumpingpreisen die Konkurrenz kaltgestellt. Wenn das Geschäft nicht mehr interessant ist, zieht man weiter zum nächsten. Möglich wird dieses Vorgehen durch die extrem skalierbare digitale Infrastruktur. Nachbarn ließe sich diese übrigens nicht mal auf die Schnelle.“

„Nicht ein einziges Taxi“

Die berühmte Uber-App, die vielerorts als Alternative zum klassischen Taxi-Dienst genutzt wird, vermittelt eine Dienstleistung von Einzelunternehmern, die ein Auto besitzen, den Transfer leisten und dafür bezahlt werden. Uber kassiert mit. Schlachter: „Uber ist das weltweit größte Taxi-Unternehmen – und hat nicht ein einziges Taxi. Mittlerweile werden Transporte per Flugzeug über Uber vermittelt. In Dubai lieferte Uber Weihnachtsbäume aus. Und in den USA testet Uber bereits autonome Lastwagen.“ Der Auftritt sei ähnlich aggressiv wie Amazon. Was interessant ist, wird gemacht und hinterlässt zerstörte Vorstrukturen.

Im übertragenen Sinne: Ein Taxi-Unternehmer, der pleite ist, sitzt möglicherweise auf seinem Schuldenberg für die brachliegende Taxen-Flotte und ausstehende Mitarbeitergehälter. So schnell wird der sich nicht erholen – für den hypothetischen Fall, dass sich Uber aus dem Markt zurückgezogen haben sollte. Deshalb ist in der Branche die Rede von disruptiven Märkten. Die Digitalisierung, die zweifellos große Chancen bietet, hinterlässt zugleich in bestimmten Segmenten der traditionellen Wirtschaft eine Spur der Verwüstung. Für den hier genannten Namen Uber (in Deutschland gesetzlich verboten) ließe sich auch genauso gut Facebook oder Netflix einsetzen. Auch hier sind die disruptiven Verdrängungseffekte deutlich zu sehen.

Seinen Zuhörern riet Schlachter, sich dem Thema offen zu stellen. In sieben Schritten riss er den Zugang zur digitalen Welt an. Sein Rat: „Einfach mal machen...“ Und seine Warnung: „Es gibt keine Branche, die nicht disruptiv angegangen werden kann. Deshalb: Handeln Sie jetzt!“

➤ **Web: www.dxbe.com**
Kontakt: info@dxbe.net



Vor Unternehmern in Buxtehude: Wulf Schlachter referierte über die Auswirkungen der digitalen Transformation.

Foto: Wolfgang Becker

Norddeutsches
Wirtschafts-
Wunder

Dranbleiben!
Mitmachen!
www.aga.de

Handel und Dienstleistung erbringen ein wahres Wirtschaftswunder

Allein bei uns im Norden erwirtschaften im Großhandel, Außenhandel und im unternehmensbezogenen Dienstleistungssektor über 190.000 Unternehmen jährlich mehr als 480 Mrd. Euro. Hier arbeiten 1.700.000 Menschen und hier lernen Azubis in mehr als 40 Berufen. Der AGA unterstützt diese Unternehmen unbürokratisch juristisch, betriebswirtschaftlich und politisch: www.aga.de

Norddeutschlands größter Unternehmensverband
für Handel und Dienstleistung

Mehrwert durch Kooperationen:
www.teammittelstand.de



SCHOMERUS



Chance oder Bürde?

Zweiter Hamburger
Wirtschaftsdialog:
„Digitalisierungs-
hauptstadt Hamburg“

Der vom Northern Institute of Technology Management (NIT) veranstaltete zweite Hamburger Wirtschaftsdialog zum Thema Digitalisierung hat in „analogem“ Umfeld stattgefunden: in einem kleinen Eimsbüttler Buchladen mit Café. NIT-Geschäftsführerin Verena Fritzsche und Sven Enger, Digitalexperte und Initiator des Digital Think Tank, hatten das Lokal für den Austausch zum Thema „Digitalisierungshauptstadt Hamburg – Chance oder Bürde?“ bewusst gewählt. Ein gemütliches Umfeld schien ihnen für den Gedankenaustausch förderlich. Und sie behielten Recht: Zwischen Bücherregalen und Kuchentheke führten rund 40 Führungskräfte aus mittelständischen Hamburger Unternehmen mehr als zwei Stunden lang eine lebhaft diskussion darüber, wie sich die Gesellschaft während des immer rasanteren Wandels der Arbeitswelt entwickeln könnte. Den Auftakt bildeten zwei Impulsvorträge. Christian Günner, Bereichsleiter Kunden und Systementwicklung bei Hamburg Wasser, zeigte auf, welches Potenzial ein großes Infrastrukturunternehmen für eine digitale Stadt hat. Daniel Rebhorn, Managing Partner beim E-Commerce-Dienstleister „diconium Group“ und für den Anlass eigens aus Stuttgart angereist, vertrat die Sicht des Digitalisierungs-Pioniers und -Experten, der sich bereits seit zwei Jahrzehnten mit der Transformation befasst.

Baustellenkoordinierung

Besonderes Interesse weckte beim Publikum ein noch im Aufbau befindliches Projekt von Hamburg Wasser: die Baustellenkoordinierung. In Zusammenarbeit mit

dem Landesbetrieb für Straßen, Brücken und Gewässer soll künftig eine branchenübergreifende Prozesskoordination stattfinden, damit Bauvorhaben möglichst effizient durchzuführen sind. Um Kosten, Lärm und Verkehrsstaus zu minimieren, müssen allerdings alle an Baumaßnahmen beteiligten Firmen ihre Aufträge offenlegen. Alle Daten bezüglich Art und Zeitpunkt der geplanten Maßnahmen sind in die neue Plattform einzuspeisen und stets zu aktualisieren. Das stelle nicht nur eine enorme Herausforderung in Bezug auf die Datensicherheit dar, sondern erfordere enge Kommunikation zwischen allen Beteiligten. Vor allem sei Bereitschaft zu Transparenz und Öffnung nötig, sagte Christian Günner. „Es ist neues, gemeinsames Denken gefragt. Wir brauchen den Blick über den Tellerrand und vor allem flachere Hierarchien bis hin zur Auflösung.“ Für die erfolgreiche Umsetzung der Digitalisierung ist die menschliche Bereitschaft zur Umorientierung mindestens so entscheidend wie die entsprechende technische Infrastruktur und rechtliche Rahmenbedingungen. Darüber herrschte Einigkeit in der Runde.

Absolut alternativlos . . .

Verschiedene Meinungen gab es über den Weg dorthin. Kann die Veränderung evolutiv erfolgen oder ist Disruption unvermeidlich? Daniel Rebhorn hegt keinen Zweifel an der Notwendigkeit scharfer Schnitte. „The electric light did not come from the continuous improve of candles“, zitierte er einen Gleichgesinnten („Das elektrische Licht entstand nicht durch die Weiterentwicklung der Kerze“). Der Wandel ist aus sei-

Man muss die Mitarbeiter auf dem Weg in die Digitalisierung mitnehmen, meint Christian Günner (links) im Dialog mit Daniel Rebhorn.

Fotos: Martina Berliner

ner Sicht absolut alternativlos und eine riesige Chance. Die Bürde spürt er indessen auch selbst. Für eine vakante Führungsposition in seinem Unternehmen suche er schon seit neun Monaten vergeblich einen geeigneten Kandidaten, berichtete er. Man müsse die Mitarbeiter auf dem Weg in die Digitalisierung mitnehmen, meint Christian Günner. „Hürden aus dem Weg räumen, das Kommunikationsverhalten ändern, Motivation erzeugen, Veränderungen belohnen, auch über das Tarifsystem.“ Nicht jeder der Anwesenden konnte diese Rücksichtnahme nachvollziehen. Ein Diskussionsteilnehmer lateinamerikanischer Herkunft beklagte mangelnde Flexibilität, fehlende Eigenverantwortlichkeit und hohes Anspruchsdenken vieler deutscher Arbeitnehmer. Wer sich nicht auf neue Anforderungen einstellen könne oder wolle, verliere eben seinen Job, erklärte er achselzuckend. „Wer nicht mit der Zeit geht, der geht mit der Zeit.“

■ Nächster Termin der Veranstaltungsreihe ist am Donnerstag, 28. September, 18 Uhr in der Bucerius Law School. Thema des Abends: „Digital Leadership – Chancen, Visionen und der Alltag“.

» <https://www.nithh.de/de/thinktank/hamburger-wirtschaftsdialog/>

„Verbesserung der Lebensqualität“

INTERVIEW Matthias Wieckmann gehört zum Team der Leitstelle Digitale Stadt in Hamburg



Vor knapp zwei Jahren hat die Freie und Hansestadt Hamburg die Leitstelle Digitale Stadt in der Senatskanzlei eingerichtet, die den Prozess der Digitalisierung koordinieren, begleiten und fördern soll. Der Soziologe Matthias Wieckmann gehört zum dreiköpfigen Leitstellen-Team. B&P sprach nach der Diskussion mit ihm.

Wie weit ist die Arbeit der Leitstelle gediehen?

Wir wollen innovative, digitale Lösungen unterstützen, die zu greifbaren Verbesserungen in ganz verschiedenen Lebensbereichen führen, sei es im Verkehr, in der Bildung oder in der Kultur. Diese Arbeit machen wir seit zwei Jahren – sie ist aber sicher noch nicht abgeschlossen. Dazu gehört auch, unterschiedliche Akteure in der Stadt, die Digitalisierung umsetzen möchten, zur Vernetzung anzuregen und relevante Querschnittsthemen voranzutreiben. Auch wenn die Leitstelle keine eigenen Projekte verantwortet, unterstützen wir punktuell Projekte von städtischen Institutionen. Uns geht es generell um die Unterstützung eines Innovationsklimas.

Um welche Projekte geht es denn momentan vorrangig?

Es gibt zahlreiche Projekte in der Stadt. Generelles Ziel der Strategie des Senats ist die weitere Verbesserung von Lebensqualität und wirtschaftlicher Attraktivität. Besonders prominente Bereiche sind dabei momentan das Vorhaben Digital First zur digitalen Verwaltung, die Strategie zu intelligenten Transportsystemen sowie die Nutzung urbaner Daten und ihrer innovativen Potenziale.

Hamburg ist Stadtstaat. Wie wirkt sich das aus?

Die kurzen Wege erleichtern den Prozess. Und wenn es Bereiche gibt, in denen Recht fortentwickelt werden muss, um Digitalisierung zu ermöglichen und zu verantworten, können wir auch auf Landesebene Recht ändern. Auch dies ist Teil der Strategie. Anderen Großstädten in Flächenländern ist dies nicht ohne weiteres möglich.

mab



digital
KOLUMNE
Von **Wulf Schlachter**, CEO DXBe Management & Strategieberatung, Buxtehude

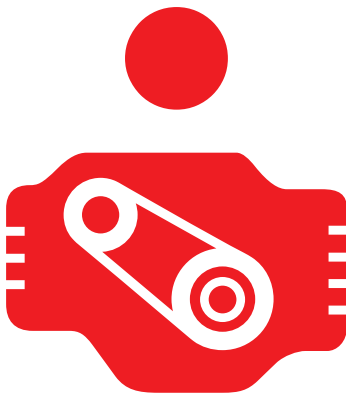
„Big Data“: Daten, das Gold der Zukunft?

Unser digitaler Alltag erzeugt stetig wachsende Datenmengen und generiert auch hier bereits sichtbare neue Geschäftsmodelle. Um die anfallenden Daten auch nutzen zu können, setzen immer mehr Unternehmen neue Analyse-Techniken ein, die unter dem Namen „Big Data“ derzeit in aller Munde sind. „Big Data“ gilt gegenwärtig in der IT-Branche als einer der digitalen Trends schlechthin und wird kontrovers diskutiert. Die Welt steht dank der zunehmenden Vernetzung der Bevölkerung mittels Smartphone, iPad, dem „vernetzten Zuhause“ oder gar auch dem autonomen Fahren vor einer Daten-Revolution. Dasselbe gilt für die Wirtschaft im Rahmen der fortschreitenden Digitalisierungsaktivitäten (Industrie 4.0), um dabei vornehmlich mittels Einsatz von Sensorik in Maschinen, Anlagen, in der Logistik oder auch im Automobilbereich neue digitale Geschäftsfelder für sich zu erschließen. All dies produziert laufend – auch in Echtzeit – neue Zustandsinformation. Ist die Maschine zu heiß? Muss der Aufzug gewartet werden? Das Schlagwort ist dabei stets „Big Data“ - die Auswertung der stetig wachsenden Berge an digitalen Informationen, die im privaten oder geschäftlichen Alltag produziert werden. Es geht hierbei um Mustererkennung und deren richtige Deutung beziehungsweise Analyse. Ein gutes Beispiel dafür sind Unternehmen aus dem Bereich eCommerce, die diese Verfahren schon über Jahre praktizieren und immer mehr optimiert haben. Beispielsweise das als Online-Buch-Versender gestartete Unternehmen Amazon aus den USA, das sich seit Jahren mit seinem anfänglich auf Bücher fokussierten Portal zu einer stetig wachsenden „Datenkrake“ entwickelt hat und mit stetig neuen Produkten auch neue interessante Märkte mit wechselnden Produkten und Portfolio adressiert. Auf den ersten Blick wird hier schlichtweg das Kaufverhalten von Kunden ana-

lysiert. Was steckt aber eigentlich dahinter? Schnellwachsende Unternehmen wie Amazon oder Alibaba betrachten nicht nur das Kundenverhalten und den Wettbewerb (und zwar nicht nur der Konkurrenz von eBay, Zalando & Co.), sondern beschäftigen sich auch mit Möglichkeiten, weitere neue Wachstumsmärkte und Geschäftsfelder abseits der bisherigen Kerngeschäfte zu erschließen. Durch das konsequente „Daten-Screening“ von Kaufverhalten, Plattform- und Portalnutzung, wissen diese Unternehmen stets genau, wann ein Produkt auch für ihr Portfolio interessant wird, beziehungsweise wann die beste Zeit für einen eigenen Markteintritt ist, um die Produkte dann noch günstiger oder attraktiver selber zu vermarkten oder zu vertreiben, als dies ein kleiner lokaler Anbieter mit einem höchst attraktiven Produkt jemals könnte. Dieses disruptive, also durchaus zerstörende, Verhalten sichert den Unternehmen somit auch langfristig eine gewisse Marktmacht, die ohne eine stetige Analyse von generierten Daten so nicht möglich wäre. Zu verlockend sind die riesigen Datenmengen, die immer schneller anwachsen und somit auch mit weiteren noch ungeahnten „Gold“-Schätzen locken. Zudem hat sich bereits in großen Teilen der Unternehmenswelt ein Bewusstsein für den strategischen Wert von Daten etabliert. Wer es schafft, das enorme Datenmaterial hinsichtlich zunächst verborgener Muster und Beziehungen erfolgreich zu analysieren, ist seinen Wettbewerbern oftmals einen Schritt voraus. Um dem Zeit- und Komplexitätsaspekt des Unternehmensalltags Rechnung zu tragen, bedarf es dabei einer leistungsstarken Verarbeitung der gewaltigen Datenberge. Folglich ist für Unternehmer eine sehr sorgfältige Auseinandersetzung mit dem Thema angeraten, wenn sich „Big Data“ tatsächlich zu einem wichtigen wirtschaftlichen Erfolgsfaktor entwickeln soll.



Brummen ist einfach.



spkhb.de

Weil die Sparkassen den Motor unserer Wirtschaft am Laufen halten.

Mittelstandsfinanzierer Nr. 1*

*bezogen auf die Sparkassen-Finanzgruppe

Aus Nähe wächst Vertrauen
Sparkasse Harburg-Buxtehude

„Rechner. Smartphone. Basta!“

Zu Gast beim Treffpunkt Innovation im
ISI Buchholz: Professor Dr. Sabine Remdisch
über das „Führen in der digitalen Welt“



Einblicke in die Arbeitswelten von morgen: Professor Dr. Sabine Remdisch referierte vor etwa 90 Unternehmern im ISI-Zentrum Buchholz.

Foto: Wolfgang Becker

Silicon Valley übt ganz offensichtlich eine besondere Faszination auf Menschen aus, die innovativ sind und nach vorne schauen. Mit Unternehmen wie Facebook, Google, Microsoft und Amazon sind die ökonomischen Blockbuster der digitalen Welt an diesem Ort südlich von San Francisco versammelt, tatsächlich haben sich an der kalifornischen Ostküste jedoch hunderte Firmen niedergelassen – getrieben von dem berühmten Spirit, von dem Besucher berichten. Dr. Sabine Remdisch ist nicht nur Besucherin, sondern Gastwissenschaftlerin an der Stanford-Universität und regelmäßig im Silicon Valley unterwegs. Unter dem Titel „Führen in der digitalen Welt“ gab die Professorin für Personal- und Organisationspsychologie und Leiterin des Instituts für Performance Management an der Leuphana Universität Lüneburg im ISI-Zentrum für Gründung, Business & Innovation auf Einladung der Wirtschaftsförderung im Landkreis Harburg

(WLH) einen Einblick in die Denkweise der Menschen im Silicon Valley – ein Vortrag der „Treffpunkt Innovation“-Reihe, der zu denken gibt.

„Leadershipgarage“

Seit 2014 ist Sabine Remdisch in Stanford aktiv – damals war die Digitalisierung „noch nicht ganz so hip und bedrohlich“. Das Silicon Valley ist eine eigene Welt, so ihre Botschaft, die sich offenbar nicht eins zu eins klonen lässt. „Wir müssen unseren eigenen deutschen Weg finden“, so die Referentin. Das erste, was ihr an der Stanford-Universität damals auffiel, war die in Deutschland eher verpönte enge Verknüpfung von Wissenschaft und Wirtschaft. Als Psychologin schob sie das Projekt „Leadershipgarage“ an und gewann namhafte deutsche Unternehmen als Teilnehmer an jeweils einjährigen Führungsworkshops. Der Begriff Gara-

ge steht in diesem Zusammenhang eher für ein Labor.

Ein eindrückliches Erlebnis stand am Anfang dieser Phase. Sabine Remdisch berichtete von einem Treffen mit einer US-Wissenschaftlerin, die ihr als Patin zur Seite stand: „Wir tranken einen Kaffee, und sie sagte ‚Lass uns mal alle unsere Rechner auf den Tisch legen‘. Da lagen dann zwei Smartphones, ein iPad und ein Laptop. Sie fragte weiter: ‚Und was lernen wir daraus? – Wir sind in der Minderheit!‘“

Ein plastisches Beispiel für die Rolle von Computern. Die Referentin: „Daraus ergeben sich viele Frage. Zum Beispiel nach dem Arbeitsplatz. Schon heute gilt: Rechner. Smartphone. Basta! Mehr brauche ich nicht, um zu arbeiten.“ Das Arbeiten in der Cloud führe zu neuen Konstellationen – alle machten alles. Nur was mache dann eigentlich die Führungskraft? In Zeiten zunehmender Transparenz und Vernetzung müsse die

Rolle der Führungskraft neu definiert werden – weg vom Wissensmanagement, hin zum Beziehungsmanagement.

Hierarchien lösen sich auf

Inwieweit das in Deutschland heute schon möglich ist, bleibt allerdings die Frage. Zu unterschiedlich ist beispielsweise der Umgang mit Wissen, um nicht zu sagen „Herrschaftswissen“. Wer mehr weiß als andere, könnte daraus eine herausgehobene Rolle ableiten, sich zumindest aber unverzichtbar machen. Diese Hierarchien lösen sich in der digitalen Welt jedoch zunehmend auf. Das zeigt auch der Spirit im Silicon Valley, der Sabine Remdisch nachhaltig beeindruckt hat: „Auf dem Campus oder auch an anderen Treffpunkten – überall stehen Gruppen von Leuten und tauschen sich offen über das aus, was sie gerade beschäftigt. Es gilt

der Grundsatz: Je öfter du eine Idee erzählst, desto besser wird sie.“ In Deutschland sei dies so nicht anzutreffen, „dort meldet man erstmal ein Patent an, wenn man eine gute Idee hat“. Der offene Umgang mit Entwicklungsansätzen oder gar Geschäftsideen basiert auf dieser Überzeugung: Die Zeit ist so schnelllebig, dass ein Entwicklungsvor-sprung des Ideengebers quasi nicht mehr einzuholen ist.

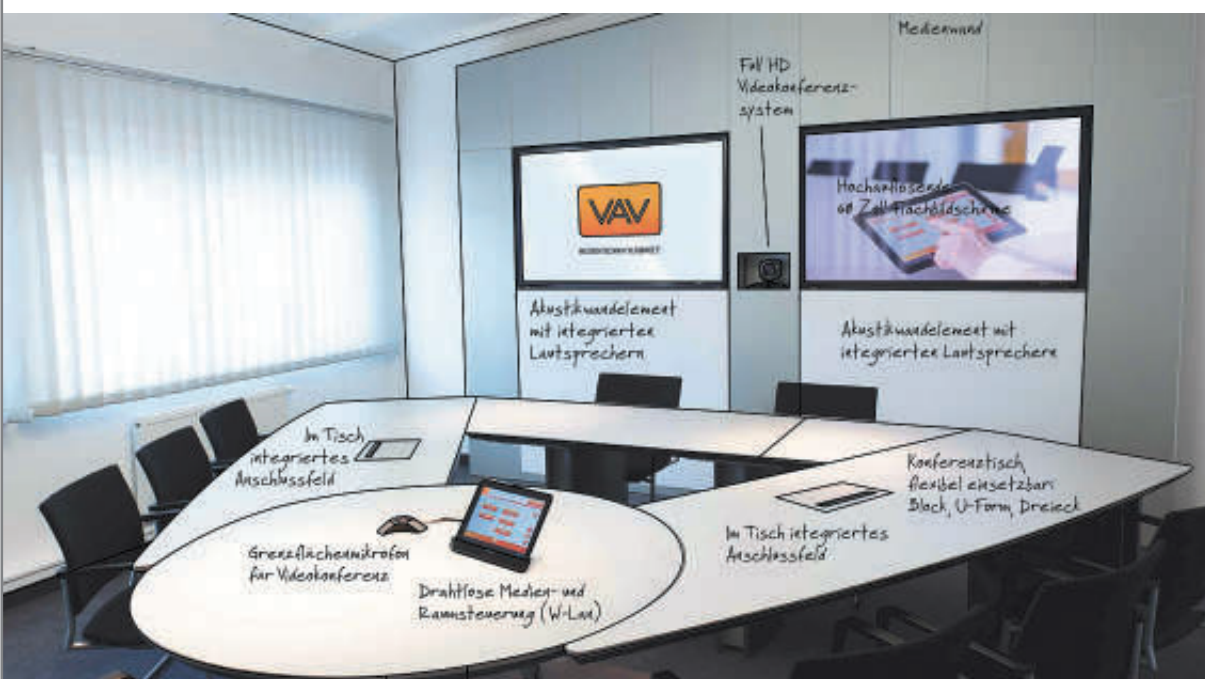
Bleibt die Frage, ob ein kollektiver Ideenfindungsprozess am Ende erfolgreicher sein wird, als der geniale Geistesblitz eines Einzelkämpfers. Schaut man auf die Art und Weise, wie im Silicon Valley kreativer Wandel zur Grundmaxime erhoben wird und Unternehmen wie Amazon ganze Märkte umkrempeln, könnte man auf die Idee kommen, diese Frage mit Ja zu beantworten. wb

Web: leadershipgarage.de,
www.wlh.eu

WIR VERBINDEN MIT
ZUVERLÄSSIGEN LÖSUNGEN
MENSCH UND TECHNIK.



MEDIEN-TECHNIK VERBINDET!



PROFESSIONELLE MEDIEN-TECHNIK UNSERE LEIDENSCHAFT SEIT 1979

Wir sind ein 1979 gegründetes, inhabergeführtes Systemhaus für Konzeption, Montage, Programmierung und Wartung professioneller Audiotechnik und Videotechnik für Konferenzraum, Schulungsraum, Hörsaal, Videokonferenzraum, digitale Informationssysteme.

In den Bereichen Technik und Kommunikation hat sich in den letzten 37 Jahren eine Menge geändert... Denken Sie an 16mm Projektoren, OHPs oder Fernschreiber... und jetzt stellen Sie sich einen Multifunktions-Raum mit Mediensteuerung und 3D-Video-Konferenz vor... Verbale Kommunikation wird immer stärker durch visuelle Kommunikation ergänzt.

Neue Formen und Möglichkeiten des Informationsaustausches sind entstanden und der Einsatz von Präsentationstechnik ist entscheidend, um Konferenzen und Präsentationen eindrucksvoll zu gestalten.

AUSGEFEILTE > MEDIEN-TECHNIK

Wir sind Ihr Systemhaus für Planung und Installation hochwertiger Konferenz- und Schulungsräume.

KREATIVE > MEDIEN-STEUERUNG

Wir programmieren die Bedienfunktionen und Automatikabläufe Ihrer Steuerung so, dass Ihre Medien- und Gebäudetechnik einfach und intuitiv zu bedienen ist.

ZUVERLÄSSIGER > MEDIEN-SERVICE

Wir sind von der Planung über die Installation bis hin zur Schulung Ihrer Mitarbeiter für Sie da und kümmern uns auch nach Projektabschluss verlässlich um Ihre Geräte und Anlagen.

HABEN SIE FRAGEN?
WIR BERATEN SIE GERNE.

> VAV MEDIEN-TECHNIK NORD

Rudolf-Diesel-Str. 3
21614 Buxtehude

Tel. 04161 6666-0
Fax 04161 6666-66

E-Mail: info@vav-nord.de
www.vav-medientechnik.de



**Blick
Lüneburg**
KOLUMNE

Von **Jürgen Enkelmann**,
Geschäftsführer der WirtschaftsförderungsgmbH für Stadt und Landkreis Lüneburg WLH

Ausverkauf oder Digitalisierung

Anfang Mai sickerte die Nachricht durch, dass der Bosch-Konzern seinen Geschäftsbereich Starter und Generatoren nach China verkauft. Der außerordentliche Ertrag soll in die Neuausrichtung des bis dato größten Autozulieferers in einer digitalen Welt investiert werden. So sind allein 300 Millionen Euro für den Bereich „Künstliche Intelligenz“ vorgesehen. Die Transaktion ist dennoch erstaunlich, denn die Sparte erzielt aktuell Gewinne, und zum Portfolio gehören auch moderne Produkte mit Wachstumspotenzial wie zum Beispiel Start-Stop-Systeme, die beim Spritsparen helfen. Sie steht auch im Kontrast zu den Mitte vergangenen Jahres vom Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH (ZEW), Mannheim, erarbeiteten Empfehlungen. In seiner Studie beschäftigt sich das ZEW zwar mit dem Mittelstand, aber die Kernaussage, dass die Chancen der Digitalisierung gerade in der digitalen Vernetzung von Produktion und Dienstleistungen liegen, dürfte auch für Unternehmen erarbeiteten Größenklassen gelten. Unabhängig davon zeigen die Studienergebnisse ein beeindruckendes Engagement des Mittelstandes beim Thema Digitalisierung auf. So haben mehr als vier Fünftel der mittelständischen Unternehmen in den Jahren 2013 bis 2015 Digitalisierungsprojekte durchgeführt. Die meisten Unternehmen bauen ihre Digitalisierungskompetenz aus, gehen das Thema jedoch überwiegend in kleinen Schritten an. Knapp die Hälfte (46 Prozent) der Mittelständler gibt hierfür weniger als 10 000 Euro pro Jahr aus. Nur bei zwölf Prozent der Unternehmen liegen die Investitionen bei mehr als 40 000 Euro pro Jahr. Hochgerechnet auf den gesamten deutschen Mittelstand entspricht dies jährlichen Ausgaben von etwa zehn Milliarden Euro. Eine knappe Mehrheit der Unternehmen beabsichtigt derzeit nicht, die Ausgaben für Digitalisierungsprojekte in den

nächsten drei Jahren zu steigern. Diese Ergebnisse legen nahe, so das Fazit der Studie, dass sich die Mehrheit des deutschen Mittelstandes bisher nicht auf den Weg einer digitalen Transformation begeben hat. Die Gründe hierfür sind bekannt. Sie unterscheiden sich nicht von denen anderer Innovationen. Digitalisierungsprojekte weisen einen hohen Anteil an Personalkosten und Vorleistungen auf. Die materiellen Investitionen sind dagegen vergleichsweise gering. Die entstehenden unternehmensspezifischen Anwendungen erschweren eine Evaluierung und Verwertung durch Dritte.

Förderangebot „Produktion+“

Im Rahmen der Innovationsförderung reagieren wir in der Region Lüneburg mit unserem Förderangebot „Produktion+“ auf diese Situation und stellen in einer frühen Planungsphase finanzielle Mittel für unternehmensinterne Projekte bereit. Eine daran anschließende Innovationsförderung wird hierdurch erleichtert. Denn der Nutzen von Digitalisierungsprojekten muss den damit verbundenen Kosten frühzeitig gegenübergestellt werden. Wenn das gelingt, dann sind Risiken auch überschaubar, und die Projektkosten können häufig aus einem gutgehenden, etablierten Geschäft querfinanziert werden. Wenn dann noch kleinere Digitalisierungsprojekte in eine übergreifende Digitalisierungsstrategie eingebettet werden, dann ist der Mittelstand möglicherweise besser auf die Zukunft vorbereitet als manches Großunternehmen.

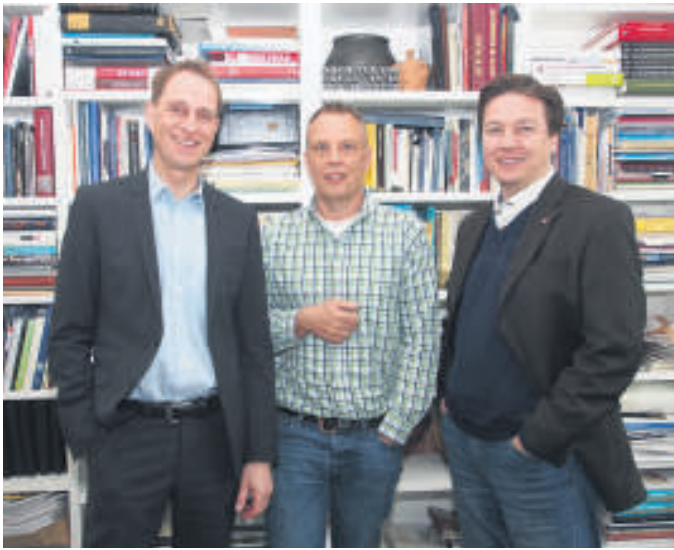
Fragen an den Autor:
enkelmann@wirtschaft.lueneburg.de



Die Animation zeigt den Domplatz und umreißt zugleich das „Spielfeld“, auf dem sich die Projektbeteiligten jetzt wissenschaftlich, technisch und vor allem digital austoben dürfen.

VR-Brille auf und mitten rein in die Hammaburg . . .

Das Archäologische Museum Hamburg liefert den Inhalt für ein digitales Pilotprojekt zur Belebung von „historisch kontaminierten“ Plätzen – Kulturelles Storytelling mit wissenschaftlichem Anspruch



Sind gespannt, wie konkret sich das Pilotprojekt in Hamburg umsetzen lässt: Museumsdirektor Professor Dr. Rainer-Maria Weiss (von rechts), Projektleiter Dr. Michael Merkel und Thorsten Römer, kaufmännischer Geschäftsführer des Archäologischen Museums Hamburg.

Foto: Wolfgang Becker

Von Wolfgang Becker

Ein freier Platz mitten in der Stadt, spannende Geschichte, die Möglichkeiten der Digitalisierung – fertig ist das Smart Square. Was so einfach klingt, ist in Wahrheit ein Pilotprojekt, das vom Bundesministerium für Bildung und Forschung gefördert wird und am Beispiel Hamburg exemplarisch die Chancen neuer Technologien aufzeigen soll. Beteiligt sind mehrere Partner: das CityScienceLab der Hafen-City Universität (HCU), das Digitalnetzwerk hamburg@work, eCulture.info und das Archäologische Museum Hamburg mit Sitz in Harburg. Ein Traditionshaus im Kreise digitaler Partner. Das allein ist schon bemerkenswert – vor allem, wenn deutlich wird, warum: Das Museum will die Inhalte liefern, die das Future-Projekt befeuern sollen.

Zwischen Shoppingmeile und Elbphilharmonie

Zwei Fragen stehen im Zentrum des Projekts: Lässt sich die Geschichte des Hamburger Domplatzes mit neuen Technologien erlebbar machen? Und kann die Attraktivität eines bis dato eher langweiligen, aber zentral gelegenen Platzes durch erlebbare Geschichte und innovative Dienstleistungsangebote so gesteigert werden, dass er eine neue –Wahrnehmung erfährt? Hintergrund: Der Domplatz ist quasi der Trittstein zwischen der Hamburger City und der Hafen-City. Hier die traditionelle Shopping-Area mit Rathaus, Alster, Mönkebergstraße, Neuem Wall und Jungfernstieg – dort hinter der Speicherstadt ein neuer Stadtteil mit zahllosen modernen Wohn- und Bürohäusern, Traditionsschiffhafen, Terrassen, Elbphilharmonie und vielem mehr. Zwei Hotspots in der Metropole Hamburg, die Menschenmassen anziehen und touristische „Must-see-Ziele“ sind. Hier eine spannende Verbindung zu schaffen, das ist ebenfalls ein Ziel des Smart-Square-Projektes.

Domplatz – ein idealer Ort für das Projekt

Die vier Partner sind nun angetreten, einen zentralen Ort der Langeweile so zu revitalisieren, dass er seiner Rolle als Bindeglied gerecht wird. Geht die Rechnung auf, soll das Projekt auch in anderen Städten zur Anwendung kommen. Eine Schlüsselrolle kommt dem Archäologischen Museum Hamburg zu. Basierend auf den Erkenntnissen der Domplatzgrabung sollen nun als wissenschaftlichen Daten und Funden spannende Geschichten werden. Kulturelles Storytelling ist der Begriff, der

jetzt über die Museumsflure weht. Doch was genau ist das? Verantwortlich für das Projekt ist Dr. Michael Merkel. Er schließt nicht aus, dass Besucher des Domplatzes künftig mit einer VR-Brille durch die Hammaburg laufen können. Virtuelle Realität ist das Zauberwort, das nicht nur die Museumsleute fasziniert, sondern auch jedem Geschichtslehrer die Reanimierung selig entschlafener Schüler ermöglichen würde. Merkel: „Der Domplatz ist in wunderbarstem Maße historisch kontaminiert.“ Will heißen: Ein besserer, auch weil freier Ort, um Geschichte zu erzählen, lässt sich kaum finden. Thorsten Römer, kaufmännischer Geschäftsführer, verweist auf die vielen Ansätze, die das Museum bereits heute bietet, um die Mauern zu sprengen: Apps, -Social Media-Angebote, eine neue Homepage, Videos, Blogs, Podcast, das archäologische Fenster im Binnenhafen – längst ist das Museum „da draußen“ unterwegs. Römer: „Wir haben bereits nützliche Erfahrungen gesammelt, um das Projekt zum Erfolg zu führen. Nun können wir mit unseren Partnern aber einen Schritt weitergehen und die Wirkung digitaler kultureller Angebote erforschen.“

Zeitreise in die Anfänge der Hansestadt

Gut eine Million Euro stehen zur Verfügung. Allerdings nicht nur, um die Geschichte erlebbar zu machen. Das Projekt dient wissenschaftlichen Zwecken, deshalb wird aufwendig dokumentiert, evaluiert und analysiert. Im ersten Schritt ist die HCU dabei, den Ist-Zustand des Domplatzes anzuschauen. Dazu werden umfassende Daten erhoben – von der Anzahl der Menschen, die sich hier täglich aufhalten, ihre Laufrouen (Bewegungsprofile, bis hin zur Anzahl der leeren Kaffeebecher, die täglich herumliegen). Gelingt das Vorhaben, könnte Hamburg als Vorreiter ein völlig neues Konzept zur Wissensvermittlung bekommen und seine Besucher direkt in die Geschichte katapultieren. Zeitreisen durch den Einsatz virtueller Realität rücken damit in greifbare Nähe. Rainer-Maria Weiss, Direktor des Museums, ist sicher: „Das wird den Schüler ebenso begeistern wie den Städtereisenden aus Japan.“ Dass so ein Projekt auch weitere Chancen eröffnet, ist klar. Schon jetzt wird darüber nachgedacht, den sogenannten Bischofsturm am Domplatz, eine Dependence des Museums, zum Science-Center umzubauen. Auch hier ist die „historische Kontamination“ erheblich.



Für einen starken Mittelstand. //////////////////////////////////////

WIR VERNETZEN DIE REGIONALE WIRTSCHAFT.

Weil wir mit unseren Kunden in der Metropolregion Hamburg an einem Strang ziehen. Deshalb vertraut in und um Lüneburg bereits mehr als jedes zweite Unternehmen auf uns als Hausbank.

sparkasse-lueneburg.de



Der Hamburger Handel plant eine eigene Digital-Akademie

INTERVIEW So reagieren die Handelsverbände auf die „Zeitenwende“ – Gespräch mit Volker Tschirch (AGA), Heinrich Grüter (VMG) und Philipp Krupke (CDH)



Volker Tschirch (von links), Philipp Krupke und Heinrich Grüter vertreten zwar jeder einen eigenen Verband aus dem Wirtschaftsbereich Handel, sie nutzen aber unter dem Nordhandel-Dach gemeinsame Synergien und auch Schulungsräume, die mit digitaler Technik ausgestattet sind – wie mit diesem Whiteboard. Foto: Wolfgang Becker

it dem AGA Norddeutscher Unternehmensverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistung, dem VMG Verband der Mittel- und Großbetriebe des Einzelhandels und der CDH im Norden – Wirtschaftsverband für Handelsvermittlung und Vertrieb, haben sich drei Hamburger Verbände unter dem Namen Nordhandel zu einer Kooperation zusammengeschlossen. Ein Thema, das alle gleichermaßen beschäftigt, ist die Digitalisierung. B&P-Redakteur Wolfgang Becker sprach darüber mit den jeweiligen Hauptgeschäftsführern Volker Tschirch (AGA), Heinrich Grüter (VMG) und Philipp Krupke (CDH).

In welcher Form begegnet Ihnen das Thema Digitalisierung im Handel?
Grüter: Die revolutionärste und eben auch einschneidendste Entwicklung seit Gründung der Warenhäuser vor gut 100 Jahren ist in der Tat der Online-Handel. Zurzeit hat er einen Marktanteil von zehn Prozent. Wir wissen, dass der Lebensmitteleinzelhandel gerade in den Anfängen steckt, mit einem Online-Anteil von etwa einem Prozent. Noch nicht nennenswert, aber das wird sich ändern. Aber beim innenstadtrelevanten Sortiment – Fashion, Bekleidung, Schuhe und so weiter – sieht das schon ganz anders aus: Gerade hat der Bundesverband des Textileinzelhandels aktuelle Zahlen auf den Tisch gelegt. Bei Damenkonfektion lag der Online-Anteil im vergangenen Jahr bei 29 Prozent. Herrenbekleidung bei 21 Pro-

zent. Im Schnitt also 25 Prozent. Bis 2025, also etwa übermorgen, sollen es 36 Prozent sein. Fast ein Drittel des innenstadtprägenden Sortiments wird online abgewickelt.

Heißt das auch, ein Drittel der Läden wird verschwinden?
Grüter: Nein, das natürlich nicht. Denn Sie brauchen zum Online-Handel den stationären Auftritt. Selbst die puren Online-Händler fangen an, auf diesem Gebiet zu experimentieren. Aber: Die stationären Einzelhändler müssen, wenn sie überleben wollen, online präsent sein. Vielleicht nicht mal im Handel, aber sie müssen ihr Sortiment zeigen.

Was sagen Sie denn dem kleinen Einzelhändler, der zugleich auch Einzelkämpfer ist – wie soll der das schaffen? Ein paar gibt es ja noch.
Grüter: Da dürfen wir uns nichts vormachen. Die ganz kleinen Einzelhändler werden es nicht schaffen, die Kosten zu schultern. Die Ketten schaffen das – und werden ja auch immer zahlreicher. Das einzige, was Städte noch voneinander unterscheidet, ist die architektonische und städtebauliche Umfeldsituation. Dieser Aspekt wird für den Bestand des innerstädtischen Einzelhandels immer wichtiger! Je auswechselbarer die Sortimente sind und je stärker der Online-Handel wird, desto wichtiger wird Stadtraum als Qualitätsmaßstab für das innerstädtische Angebot. Auch das ist eine Folge des Online-Handels.

Empfinden Sie die Digitalisierung eher als Chance oder als Bedrohung?
Grüter: Sie ist ja nicht vermeidbar. Wir haben nur eine Chance zu überleben, wenn wir mitmachen. Und zwar qualitativ mitmachen. Eine Alternative gibt es nicht.

Herr Krupke, bei Ihnen ist die Situation eher eine andere, oder?
Krupke: Das ist eine Frage der Definition. Der Alltag eines B2B-Verkäufers fängt damit an, dass er nicht mehr mit dicken Katalogen durch die Welt zieht, sondern die Produkte auf dem iPad zeigt. Das ist Standard, aber ist das auch schon Digitalisierung? Wir haben im Rahmen der Fortbildung schon vor acht Jahren Webinare eingeführt, die der Handelsvertreter unterwegs online wahrnehmen konnte. Insgesamt herrscht in der Öffentlichkeit immer noch so ein bisschen die Vorstellung, dass das B2B-Geschäft vom Online-Handel nicht so betroffen sei. Aber das ist nicht wahr. Verbrauchsgüter, die nachbestellt werden, werden online bestellt – oftmals automatisch. Aber: Der Wert eines Verkäufers ist ja nicht der, Nachbestellungen aufzunehmen. Ich habe also mehr Zeit, neue Kunden zu gewinnen, intensiver zu beraten, neue Produkte in den Markt zu bringen. Das ist auch eine Chance. Dazu muss man die Automatisierungsprozesse zulassen – dafür werben wir als Verband. Wir müssen Vordenker und Wegweiser sein. Gerade auf dem Gebiet der Digitalisierung.

Herr Tschirch, wie stellt sich der AGA zur Digitalisierung?
Tschirch: Die digitale Transformation bedeutet für die Wirtschaft und damit für den Handel eine Zeiten- und eine Trendwende. Früher galt „Die Großen fressen die Kleinen“, heute gilt „Die Schnellen überholen die Langsamen“. Es geht um fundamentale Veränderungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette – ob es die Absatzwege sind, die Beschaffungswege, die Personalarbeit oder die Kommunikation und das Marketing. Das wiederum bedeutet, dass sehr viel investiert werden muss, gerade in die Infrastruktur. Es kann nicht sein, dass sich Wirtschaft nicht mehr entwickeln kann, nur weil die Infrastruktur fehlt. Wir brauchen nicht fünf oder zehn Mbit/s, sondern 200 Mbit/s als Standard überall dort, wo Menschen leben und wo sich Wirtschaft entfalten soll. Aber auch die Unternehmen müssen investieren – zum Beispiel in die Qualifizierung der Mitarbeiter.

Bieten Sie auf der Ebene Nordhandel Fortbildung zu diesem Thema an?
Tschirch: Gemeinsam mit unserem Bildungswerk bieten wir Fortbildung an, werden das aber mit der Implementierung einer eigenen Digitalakademie weiter ausbauen. Wir wollen das Kompetenzzentrum für digitale Wissen werden.

Grüter: Das muss man sich mal vorstellen: Die Verbraucher sind heute so gut informiert wie noch nie. Jeder Käufer, der einen Laden

betritt, weiß in der Regel mehr als der Verkäufer selber. Das ist eine Riesenaufgabe. Das Verkäuferbild wird sich total verändern.

Krupke: Bei Saturn finden Sie keine normalen Preisschilder mehr, sondern kleine Displays, die man sofort vom Rechner aus verändern kann. Die können also sofort reagieren, wenn im Online-Handel ein Preis niedriger ist, und anpassen. Auch das ist Digitalisierung.

Tschirch: Wichtig ist, das Online- und Offline-Handel engstmöglich miteinander verzahnt sind.

Grüter: Es wird auch ein neues Berufsbild geben – Einzelhandel, Groß- und Außenhandel zusammen. Das ist auch eine Revolution.

Tschirch: Auch den Kaufmann für E-Commerce wird es geben. Unsere Berufsschulen müssen da technisch und personell jetzt schnell aufstocken.

Warum sich die drei Verbände zusammengetan haben, lesen Sie in der Fortsetzung des Interviews auf Seite 38



Spielerische Herangehensweise: Design Thinking ist im Silicon Valley längst etabliert – jetzt kann die Methode auch in Harburg ausprobiert werden. Foto: NIT

Design Thinking am NIT

Innovatives Arbeiten im Herzen von Harburg

egal ob Workshops, Tagungen oder Konferenzen: Das NIT Northern Institute of Technology Management in Harburg bietet den idealen Raum für vielfältige Veranstaltungen. Mitten auf dem Campus der Technischen Universität Hamburg gelegen, sind die NIT-Räumlichkeiten die perfekte Umgebung für Meinungsaustausch und Innovation in einem kreativen Umfeld. Die hellen Seminar- und Konferenzräume sind mit modernster Technik ausgestattet und können flexibel gemietet werden (stunden- bis wochenweise). Insbesondere der 2017 neu gestaltete Design-Thinking-Raum ermöglicht es, auch auf spielerische Art innovative Ideen auszuprobieren.

Design Thinking ist ein neuartiger Ansatz mit einem stark kundenorientierten Fokus. Hierbei wird systematisch an Probleme herangegangen, der Nutzer und seine Bedürfnisse bleiben stets im Blick. Ob beim Modellbauen mit Lego-Steinen oder beim

Brainstorming an der beschreibbaren Wand: Im Design-Thinking-Raum nehmen Ideen besonders schnell Gestalt an. Bis zu 20 Personen können sich dank der mobilen Einrichtungen frei entfalten und produktiv arbeiten. Ein professioneller Trainer führt auf Wunsch in das Design Thinking ein oder begleitet als Externer den kreativen Prozess bei Workshops.

Web: www.nithh.de/freiraume



FOKUS: Digitale Transformation Herausforderungen für Unternehmen und Wirtschaftsförderung

Hier geht es zu den Imagefilmen der ARTIE-Preisträger 2017

www.artie.eu/category/info-service/aktuelles/



DIE ARTIE

1999 auf Initiative der Landschaft der Herzogtümer Bremen und Verden gegründet, steht die ARTIE, das Regionale Netzwerk für Technologie, Innovation und Entwicklung, mit aktuell 10 Mitgliedslandkreisen, drei Städten und einer Samtgemeinde für erfolgreiche interkommunale Kooperation. Die Koordinierung des Netzwerkverbundes erfolgt durch den Landkreis Osterholz. Die innerhalb der ARTIE verbundenen Partner verstehen sich als regionales Netzwerk zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit kleiner und mittlerer Unternehmen in der Region.

Bereits seit 2006 ist das Transferzentrum Elbe-Weser (TZE) mit der Umsetzung dieser Aufgabe beauftragt. Als neutrale Einrichtung übernimmt das TZE die Verzahnung zwischen den Unternehmen der Region, Hochschulen und Forschungseinrichtungen.





Kerstin Maack (rechts) und Karin Kahnenbley zeigen auf diesem Tisch die klassischen Erzeugnisse der neuen Kommunikationslinie – Broschüren, Flyer, Mappen und Werbemittel. Daneben entsteht das digitale Paralleluniversum. Selbst in „digitalen Kreisen“ wird jedoch eingeräumt, dass keine Strategie das persönliche Gespräch toppen kann – dafür stehen hier sinnbildlich die Getränke.

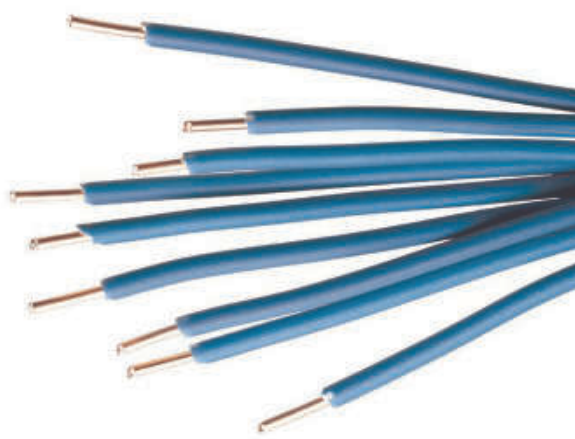
Foto: Wolfgang Beck



Papier oder Display?

Standortmarketing in der medialen Zwischenzeit

Wirtschaftsförderung Buxtehude stellt sich neu auf – Imagegewinn durch Produkte der heimischen Unternehmen – Jetzt wird's emotional



Seit eineinhalb Jahren sind sie an dem Thema dran: Kerstin Maack, Leiterin der Wirtschaftsförderung in Buxtehude, und Karin Kahnenbley, zuständig für das Standortmarketing, haben ein neues Kommunikationskonzept entwickelt und setzen dabei auch auf die digitale Karte. Herausgekommen ist eine stimmige und auch ein wenig emotionale Ansprache der Zielgruppe Wirtschaft, die Bewährtes nicht unterlässt, dennoch aber auch auf neuen Wegen unterwegs ist. Die Wirtschaftsförderung in Buxtehude schlägt sich dabei mit dem Thema herum, das alle Wirtschaftsförderer, aber auch alle Unternehmen betrifft: Wieviel New Media ist angemessen, und wieviel Papier muss dennoch bedruckt werden? Das klassische Medienthema also. Wie schafft man eine sinnvolle Balance, und wie gestaltet sich ein neuer Auftritt auch in Hinblick auf künftige neue Technologien. Für Kerstin Maack steht eines fest: „Eine Stadt, die für Innovation und Technologie steht, muss auch so kommunizieren.“ Das ist der Kernsatz der neuen Kampagne, die in einzelnen Details durchaus überraschend ist.

Eine Stadt, die für Innovation und Technologie steht, muss auch so kommunizieren.“

Kerstin Maack

Das Standortmarketing in Buxtehude zeichnet sich durch einen ungewöhnlichen Ansatz aus: Anstelle der üblichen Nennung von harten und weichen Standortfaktoren, die die Hansestadt für neue Unternehmen interessant machen könnte, haben die Wirtschaftsförderinnen die Produkte in den Mittelpunkt gestellt, die in Buxtehude produziert werden. Der Standort steht für Luftfahrt, maritime Wirtschaft, IT, Anlagen- und Maschinenbau, Ernährungswirtschaft, Chemie und Medizintechnik. Maack: „Das sind unsere Leitbranchen.“ In der neuen Imagebroschüre, die es in gedruckter Form, aber eben auch als digitales „FlippingBook“ auf der Homepage gibt, finden sich unter der Überschrift „Made in Buxtehude“ Spirituosen, Maschinen, Strandkörbe, Kunstharz, Sämereien, Spezialfahrzeuge, Kosmetik und vieles mehr. Dazu haben die Macher der Hamburger Agentur Karl Anders, spezialisiert auf Visual Stories und Brand Profiling, kurze Texte geschrieben, locker im Tonfall, aber immer auf seriösem Boden. Kerstin Maack: „Gutes Image entsteht in diesem Fall durch Storytelling über Produkte. Kurze, locker geschriebene Geschichten. Angereichert mit interessanten Informationen.“ Dieser neue Stil ist in traditionellen Wirtschaftskreisen eher ungewohnt, denn dort dominierten bislang harte Fakten. Jetzt mischt sich Hirn mit Herz – das ist innovativ und nicht zuletzt den neuen Medien geschuldet. Kerstin Maack: „Alles, was wir an Material nach wie vor in Mappenform bereitstellen, bieten wir parallel auch digital auf unserer

Homepage an.“ Zusätzlich werden weitere Kanäle genutzt, um Informationen zu streuen: Facebook, Twitter und künftig LinkedIn und Xing. Ein eigener Newsletter ist ebenfalls in Vorbereitung. Die Stadtwerke-App „buxtuell“ darf ebenfalls mit Einträgen versehen werden.

Karin Kahnenbley: „Wir versorgen die Fläche über klassische und neue Medien, nutzen aber auch Netzwerke.“ Ihre Aufgabe ist es, das mediale „Klavier“ so virtuos zu spielen, dass die Informationen zielgerichtet ankommen, zugleich aber niemandem auf die Nerven gehen – eine Gratwanderung der Öffentlichkeitsarbeit. Und ein Gebiet, das vielfach auch experimentellen Charakter hat, denn es herrscht die mediale Zwischenzeit. Deshalb die heikle Frage, wie Kommunikation in fünf oder zehn Jahren aussehen wird. Kerstin Maack: „Wir müssen uns darauf einstellen, dass viele Dinge über Spracherkennung gesteuert werden – Alexa, Siri & Co. Was das für uns bedeutet, muss man dann sehen.“

Die „digitale Ungeduld“

Die Digitalisierung im Marketing erweitert den „Instrumentenkoffer extrem“, sagt Kerstin Maack durchaus in dem Bewusstsein, dass zwar Vieles machbar, aber nicht zwangsläufig auch leistbar ist. Trotzdem ist es ihr mit ihrem Team gelungen, das Standortmarketing der Wirtschaftsförderung Buxtehude zukunftsfähig aufzustellen. Immerhin ist dies nur ein Aufgabenbereich neben vielen anderen Themen wie Flächenmanagement, Ansiedlungsstrategien, Netzwerkaktivitäten, diversen Beratungsfunktionen sowie den Wirtschaftsbeziehungen zu den Partnerstädten und innerhalb der Hanse.

Trotz aller Unwägbarkeiten ist der Weg in die digitalen Kommunikationswelten unverzichtbar. Kerstin Maack: „Viele Verantwortliche in der Wirtschaft stammen ja noch aus der Generation Tagesschau – wir sind damit aufgewachsen, dass es um 20 Uhr die Nachrichten gab. Und die waren Pflicht. Heute erleben wir, wie man die 140-Zeichen-Kommunikation nutzt und die Medien umgeht. Er herrscht die ‚digitale Ungeduld‘, wie wir es hier nennen. Unsere Herausforderung heißt: Mitmachen, aber seriös bleiben. Fakten liefern, aber trotzdem Emotionen auslösen, um wahrgenommen zu werden. Ja, wir sind sogar im positiven Sinne ein bisschen frech. Die digitale Parallelwelt nimmt an Bedeutung zu. Darauf müssen wir uns einstellen – ob uns das gefällt oder nicht.“ wb

Web: www.buxtehude.de/wirtschaft



Mit Dierkes Partner
sicher ans Ziel!

DIERKES PARTNER
WIRTSCHAFTSPRÜFER STEUERBERATER RECHTSANWÄLTE

Veritaskai 4, 21079 Hamburg, Tel: 040-76 11 466-0, www.dierkes-partner.de



Das Unternehmen E&K Automation aus Rosengarten stellte ein neues Regal-Projekt vor.



Mit Spachtelmasse gegen störende Strahlung: Ein Mitarbeiter der Firma HEKA graphit technology demonstriert das Auftragen der Absorberschicht.

„Man fliegt durch die eigene Halle“

Wirtschaft 4.0 trifft auf Libeskind:
Metropolregion Hamburg veranstaltet Praxistag
an der Leuphana-Universität in Lüneburg

Von Martina Brinkmann

4.0
die sogenannte vierte Revolution hat nun auch den wohl attraktivsten Lüneburger Ausstellungsort dieser Tage erobert – das von Daniel Libeskind entworfene Hauptgebäude der Leuphana Universität Lüneburg. Rund zwei Dutzend Unternehmen aus Mittelstand und Handwerk gaben interessierten Besuchern praxisnahe Impulse, die manch einem die Augen öffneten und staunen ließen. Dabei beherrschten drei Themenschwerpunkte die Szene:

- **SIMULATION** – Digitale Systeme zum Planen, Gestalten und Visualisieren
- **FERTIGUNG** – Vernetzte Produktionssysteme rund um 3-D-Druck & Cloud
- **SERVICES** – Wie Kunden und Mitarbeiter Apps sinnvoll nutzen

Im Bereich der Simulation tauchten die Besucher mit Virtual-Reality-Brillen dreidimensional in die Welt der Industrie ein. So folgten sie fahrerlosen Transportsystemen der in Rosengarten ansässigen E&K Automation GmbH. „Man fliegt durch die eigene Halle“, beschrieb ein Mitarbeiter das Gefühl. Manch einer wird sich die Frage gestellt haben: Wie können Mittelstand und Handwerk sich dieser Thematik nähern? Dazu E&K-Geschäftsführer Andreas Anger: „Vorab muss es die Bereitschaft geben, sich zu öffnen. Erst dann beginnt die Suche nach Vorgängen, die suboptimal verlaufen. Mein Rezept lautet: In kleinen Schritten das Thema angehen, sich am Erfolg erfreuen und erst dann den nächsten Schritt tun.“ Doch mit welchen Vorteilen kann die Simulation Zweifler überzeugen? So können mit ihr Abläufe in kürzester Zeit nachgestellt, virtuell getestet und korrigiert oder neu gestaltet werden.

Dabei lassen sich die besten Lösungen finden. Die wiederum suchen auch die Mitglieder des FabLab Lüneburg e.V., ebenfalls vertreten bei dem Praxistag in der Leuphana Universität. Dessen 35 Mitglieder tüfteln im Lüneburger Innovations- und Gründungszentrums e.novum am Munstermannskamp an 3-D-Druckern oder Steuerungen für das multimediale Fernsehen.

Spachtelmasse vs. Strahlung

Dass die Digitalisierung neben Chancen auch Risiken birgt, darauf machte das Unternehmen HEKA graphit technology aus Ludwigslust aufmerksam. Während einer der Mitarbeiter eine spezielle Spachtelmasse auf eine Stellwand auftrug, erklärte Jens Düwel von HEKA: „Mit dem Absorberschutz werden Kommunikations- und

Serverräume wie auch Datenspeicher und empfindliche Labortechnik vor den Wechselwirkungen mit anderen elektronischen Geräten geschützt.“ Gleiches gelte für Strahlungen von Telefonmasten, Handy, WLAN und Funkgeräten sowie die Radarstrahlungen der großen Pötte, die die Elbe befahren. Der Praxistag ist Teil einer Kampagne. Um die Zukunftschancen der Metropolregion Hamburg weiter zu verbessern, übernehmen Staat, Wirtschaft und Sozialpartner seit März dieses Jahres gemeinsam Verantwortung für die Region. Zu den staatlichen Trägern sind zehn Kammern, der Unternehmensverband Nord und der Deutsche Gewerkschaftsbund hinzugekommen. Mit der Veranstaltung „Effizient gestalten – digital“ starteten sie gemeinsam ihre Zusammenarbeit zur Weiterentwicklung der Metropolregion Hamburg. Dazu Andreas Schmidt vom Amt für regi-

onale Landesentwicklung Lüneburg: „Die Digitalisierung berührt alle Lebensbereiche. 4.0 bietet große Entwicklungschancen für den ländlichen Raum, und auch Lüneburg ist ländlich geprägt. Sowohl Stadt wie auch der Landkreis Lüneburg sind bei der Digitalisierung gut aufgestellt.“ Schmidt verwies auf die kompetente Wirtschaftsförderung Lüneburg. Die WLH hatte den Praxistag organisiert. Darüber hinaus bescheinigte das arbeitgebernahe Institut der deutschen Wirtschaft (IW) aus Köln, dass laut einer Studie aus 2016 die Unternehmen im Kreis Lüneburg beim Zukunftsthema Digitalisierung so gut aufgestellt seien wie in keinem anderem Landkreis bundesweit.

» Web: www.ek-automation.com,
<https://fablab-lueneburg.org/>,
<http://heka.technology/>



Der Stand von FabLab Lüneburg e.V.: Mehr als 30 Tüftler haben sich in dem Verein zusammengefunden. Unter anderem befassen sie sich mit 3-D-Druck.

Info:

Der Begriff „Digitalisierung“ bezieht sich in erster Linie auf die zunehmende Digitalisierung von Alltagsgegenständen: Immer mehr Menschen benutzen Tablets sowie Smart Watches, und sogar die Heizung kann in Smart Homes per App gesteuert werden. Der Ausdruck „Industrie 4.0“ beschreibt dagegen den verstärkten Einsatz von Maschinen und Robotern in der Arbeitswelt.

Fehlt nur noch eine „humanoide Hülle“: Dieser Roboter zeigt sein kompliziertes Innenleben ungeniert...



» HELLO!
MOIN!
CZEŚĆ!
Привет!
MERHABA!
SALUT!

STARKER PARTNER FÜR HANDWERKER

Du bist Handwerker? Du hast ein Gewerbe?
Dann komm vorbei, melde Dich an und profitiere von unseren starken Service-Leistungen für Gewerbetreibende.

» mach's mit uns

Maldfeldstraße 22 | 21218 Seevetal
Tel. 0 40 - 769 68 - 0 | Fax 0 40 - 769 68 - 209
Öffnungszeiten: Mo. - Fr. 06:30 – 18:00 Uhr
Sa. 07:30 – 14:00 Uhr | So. 11:00 – 17:00 Uhr
(So. keine Beratung / kein Verkauf)
info@bauwelt.eu | www.bauwelt.eu

Harburg | Buchholz | Geesthacht | Hollenstedt
Kirchwerder | Winsen | Glinde

bauwelt
DELMEs • HEITMANN

Baustoffe für Generationen.



Spannender Vortrag in Lüneburg: Reinhard Lackner (von links) und Arent Bolte sowie Holger Knappe (rechts, alle Haspa) mit dem Lüneburger Polizeipräsidenten Robert Kruse.

Fotos: Wolfgang Becker

Mehr als 40 Unternehmer waren der Haspa-Einladung zum Vortrag über Cyber-Kriminalität gefolgt. Referent Robert Kruse ist seit 40 Jahren im Polizeidienst. Er arbeitete im Niedersächsischen Innenministerium und beim Verfassungsschutz, war Polizeidirektor in Göttingen und ist jetzt als Polizeipräsident in Lüneburg für 2500 Mitarbeiter in acht Landkreisen südlich von Hamburg verantwortlich.

Mit einem „Cyber-Lächeln“ sicher im Internet arbeiten

Haspa-Unternehmerfrühstück in Lüneburg: Polizeipräsident Robert Kruse über die Gefahren der totalen Vernetzung

inigen wir uns auf diese Definition: Das „Cyber-Lächeln“ entsteht, wenn ein Angriff auf den Computer erfolgreich abgewehrt wurde. Am Rande eines Unternehmerfrühstücks, zu dem die Haspa-Regionalbereichsleiter Arent Bolte und Holger Knappe nach Lüneburg eingeladen hatten, entstand spontan diese Wortneuschöpfung. Tatsächlich kann manchem User jedoch das Lächeln vergehen. Wenn beispielsweise kriminelle Internetpiraten den Rechner mit Viren und Schadprogramm infiziert haben und plötzlich die eigenen Daten nur noch „gegen Bezahlung“ zurückzuerlangen sind oder still und heimlich die Kundendatei gekidnappt wurde. Über diese und ähnliche Fälle berichtete Lüneburgs Polizeipräsident Robert Kruse vor mehr als 40 Unternehmern im Hotel Bergström. Sein Thema: „Gefahren für Unternehmen durch Cybercrime-Angriffe“. Ein Blick auf die Zahlen für 2016 führt zu der falschen Annahme, die Gefahr sei am Ende gar nicht so groß. Kruse nannte knapp 46 000 Straftaten bundesweit (konkrete Vorfälle wie beispielsweise das Ausspähen

von Daten) und etwa 245 000 gemeldete internetbasierte Taten wie etwa die Verbreitung von Kinderpornografie, Betrug und ähnliches. Aber der Schein trügt, wie Kruse sofort klarstellte: „Wir haben es mit einem großen Dunkelfeld zu tun. Eine Studie, die wir in Auftrag gegeben haben, kommt zu dem Schluss, dass wir lediglich um die sieben Prozent der Fälle erfassen.“ Das heißt: Die genannten Zahlen sind die Spitze des Eisberges, was unter anderem daher rührt, dass viele Angriffe und/oder Straftaten gar nicht gemeldet werden.

Der Fall „Avalange“

Ein Fall, mit dem durchaus viele Internet-User in Berührung gekommen sind, trägt den Namen „Avalange“ (französisch für Lawine). Dahinter verbarg sich ein weltweit installiertes Bot-Netz, das zentral aus der Ukraine gesteuert wurde und unter anderem Windows-Verschlüsselungs-Trojaner verbreitete. Die Daten wurden über 39 weltweit verstreute Server ins Netz gesendet

und trafen die Opfer nach dem Zufallsprinzip. Auf einmal war der Rechner nicht mehr zugänglich, die Freischaltung der eigenen Daten sollte durch Überweisung eines bestimmten Betrages erreicht werden, was in seltenen Fällen sogar funktioniert haben soll. Kruse: „Der Gesamtschaden lag bei etwa 100 Millionen Euro. 2016 waren wir nach langer Vorbereitung und in Kooperation mit dem FBI, diversen weiteren Partnern und spezialisierten Unternehmen so weit, dass wir das Netz zerschlagen konnten. Binnen zehn Minuten mussten dazu weltweit sämtliche Rechner lahmgelegt werden, die sieben Hauptverdächtigen festgenommen, 839 000 Domains beschlagnahmt und ein Programm installiert werden, das die automatische Weiterleitung gescheiterter Anfragen an andere Rechner innerhalb des Netzwerks unterbindet. Ich bin damals davon ausgegangen, dass diese komplexe Aktion, an der 30 Nationen beteiligt waren, niemals funktionieren würde. Dann kam der ‚action day‘ – und es klappte. Wir zogen die Stecker und nahmen auf einen Schlag sechs der sieben Hauptver-

dächtigen fest.“ Ein Mann war flüchtig. Er wurde später nach einem Tipp aus FBI-Kreisen bei einer Zwischenlandung in Miami aus einem Urlaubsflieger geholt und verhaftet. Am Ende ging es um 26 Haupttäter – hauptsächlich aus dem Bereich Russlands und der Ukraine. Die Spur des eingenommenen Geldes verliert sich zu einem überwiegenden Teil auf den Konten russischer Bezahldienste – ein Bereich, auf den die Ermittler keinen Zugriff haben, wie Kruse sagte.

Die Smart-Home-Falle

Der Fall „Avalange“ zeigt, mit welchen weltumspannenden Crime-Strukturen es die Polizei zu tun haben kann. Doch häufig sind die Ausblühungen der Cyber-Kriminalität viel kleiner und zudem hausgemacht. Kruse zum Thema Smart Home: „Wir finden es ja durchaus toll, wenn wir mit dem Smartphone von unterwegs die Heizung zu Hause hochfahren können oder die Gartenbewässerung in Gang setzen. Aber diese Bus-Systeme, die alle in einem Rechner münden, sind unter Um-

ständen Einfallstore, mit denen wir gar nicht rechnen. Beispielsweise der Außenfühler für die Gartenbewässerung. Ist er frei zugänglich, kann sich jemand über diese Leitung in den Rechner einloggen. Das muss man einfach wissen.“

Robert Kruse appelliert an Geschädigte, sich bei der Polizei zu melden – nur so lasse sich ein besseres Bild über die dunklen Machenschaften im Netz gewinnen: „Anzeige kann man heute auch online erstatten. Einfach auf www.polizei.de gehen und das jeweilige Bundesland anwählen.“ Dort findet sich ein Link zur Online-Wache. Ein Klick und es öffnet sich ein Menü mit verschiedenen Kategorien – darunter beispielsweise Online-Betrug.

» Web: Falls der Rechner noch funktioniert, finden Sie hier Tipps und Hilfe: www.polizei-beratung.de, www.bsi-bund.de, www.allianz-fuer-cybersicherheit.de, www.wirtschaftsschutz.de, www.sicher-im-netz.de

Ein Fall für SCHLARMANN von GEYSO



KOLUMNE

Von Merle Kammer
Rechtsanwältin

Das neue Bauvertragsrecht kommt – Was nun?

Die Baubranche steht derzeit einer neuen rechtlichen Herausforderung gegenüber. Am 1. Januar 2018 tritt das „Gesetz zur Reform des Bauvertragsrechts und zur Änderung der kaufrechtlichen Mängelhaftung“ in Kraft. Hier gilt es für die am Bau beteiligten Personen, ihre Rechte und Pflichten zeitnah kennenzulernen und zu verinnerlichen.

Verträge überprüfen

Für die Änderungen sieht der Gesetzgeber gute Gründe. Das private Baurecht hat sich im Laufe der Zeit zu einer komplexen Spezialmaterie mit fast unüberschaubarer Rechtsprechung entwickelt. Das geltende Werkvertragsrecht im Bürgerlichen Gesetzbuch (BGB) wird dieser Komplexität nicht gerecht. Das Fehlen klarer gesetzlicher Vorgaben steht einer interessengerechten und ökonomisch sinnvollen Gestaltung und Abwicklung von Bauverträgen daher oftmals entgegen.

Hier soll das neue Bauvertragsrecht abhelfen durch besondere Regelungen zum Bau-, Bauträger-, Architekten- und Verbraucherbaupvertrag. Die entsprechenden Normen werden in das vorhandene BGB eingefügt. Sie regeln für Verträge ab dem 1. Januar 2018 unter anderem das einseitige Anordnungsrecht des Bestellers mit entsprechenden Vergütungsfolgen bei Mehr- und Minderleistungen sowie nunmehr die Kündigung des Bauvertrags aus wichtigem Grund. Darüber hinaus sollen speziell den Verbraucher schützende Regelungen eingeführt werden. Eine davon ist das Widerrufsrecht des Verbrauchers. Die Praxistauglichkeit dieser neuen Bauvertragsvorschriften wird sich noch herausstellen. Die Erbringer von Bauleistungen sollten sich jedenfalls rechtzeitig auf die veränderten Anforderungen einstellen und ihre Verträge überprüfen und gegebenenfalls anpassen.

» Fragen an die Autorin?
kammer@schlarmannvongeyso.de

Audi Business





Wer jeden Tag alles gibt, sollte auch alles bekommen.

Profitieren Sie als Businesskunde von attraktiven Konditionen.

Audi Geschäftskunden-Leasingangebot¹:
z. B. Audi A6 Avant 3.0 TDI quattro, S tronic*, 160 kW (218 PS)
Gletscherweiss Metallic, 20" Aluminium-Gussräder, S line Sportpaket, Alcantara gelocht/Leder mit S line Prägung, S line Exterieurpaket, Assistenz-Paket inkl. Audi pre sense plus, Audi connect und Audi phone box, Audi Matrix LED-Scheinwerfer, Black Edition, Bose Surround Sound, Businesspaket, Komfortklimaautomatik 4-Zonen, MMI Navigation plus mit MMI touch, Panorama-Glasdach, Sitzheizung vorn und hinten u. v. m.

Sonderzahlung:	€ 0,-
Zzgl. Überführungskosten und Zulassungskosten	
Jährliche Fahrleistung:	10.000 km
Vertragslaufzeit:	24 Monate
Monatliche Leasingrate:	€ 579,-

Monatliche Leasingrate

€ 579,-
Alle Werte zzgl. MwSt.

Ein Angebot der Audi Leasing, Zweigniederlassung der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorner Straße 57, 38112 Braunschweig. Bonität vorausgesetzt.

¹ Kraftstoffverbrauch in l/100 km: innerorts 6,0; außerorts 5,1; kombiniert 5,4; CO₂-Emissionen in g/km: kombiniert 143; Effizienzklasse A.

Abgebildete Sonderausstattungen sind im Angebot nicht unbedingt berücksichtigt. Alle Angaben basieren auf den Merkmalen des deutschen Marktes.

¹ Das Angebot gilt nur für gewerbliche Einzelkunden, die das Gewerbe mindestens ein Jahr betreiben. Es gilt nur bei Inzahlungnahme eines Fremdfabrikates (ausgenommen Volkswagen Konzernfahrzeuge) mit Wertermittlung laut DAT Schwacke und nur mit einem Leasingvertrag über die Audi Leasing, Zweigniederlassung der Volkswagen Leasing GmbH (Gifhorner Str. 57, 38112 Braunschweig) sowie gebunden an die Laufzeit des Leasingvertrages. Das Angebot ist bis zum 30.12.2017 gültig.

Spitzenkräfte für Ihr Business – bei uns im Autohaus.

Autohaus Spreckelsen GmbH & Co. KG
Schiffertorsstraße 11, 21682 Stade, Tel.: 0 41 41 / 7 94 90
info@spreckelsen.de, www.audi-spreckelsen.de

So groß der Hype um die Digitalisierung derzeit auch sein mag – wer sich mit dem Thema intensiv befasst, kann auch zu dem Schluss kommen, dass das Machbare nicht gleichbedeutend mit dem Wünschenswerten ist. Intelligente Tore, die sich automatisch öffnen, wenn sich eine zugangsberechtigte Person nähert? Klingt gut, ist aber derzeit eher ein exotischer Fall und damit nicht das, was der Markt im großen Stil nachfragt. Zu diesem Schluss ist Regina Hinrichsen, Geschäftsführerin des Buxtehuder Handels- und Serviceunternehmens NDoor Industrietore, nach dem jüngsten Digitalisierungs-Meeting gekommen. Auf den ersten Blick wäre NDoor ein klassischer Ansprechpartner für die Smart Factory, doch wenn es darum geht, Türen zu öffnen oder zu schließen, wird es sehr schnell sensibel. Unter anderem arbeitet NDoor mit der GfA Gesellschaft für Antriebstechnik in Düsseldorf zusammen. Die GfA baut seit 60 Jahren Antriebe und Steuerungen für Tore. Regina Hinrichsen: „Ich habe dort zum Thema Digitalisierung einmal nachgefragt: Von 100 000 Steuerungen, die ausgeliefert werden, verfügen nur etwa 3500 über die Möglichkeit der Fernsteuerung, wobei davon auszugehen ist, dass dies vermutlich in jedem zweiten Fall gar nicht genutzt wird. Es gibt innerhalb der Kundschaft noch starke Vorbehalte, insbesondere Tore digital zu steuern.“

Thema Sicherheit steht ganz oben

Bereits vor 20 Jahren wurden BUS-Systeme entwickelt. Diese wurden damals in der Kintotechnik zum Verfahren der Hauptvorhänge eingesetzt. Diese Technik hätte in abgewandelter Form durchaus im Industriebereich eingesetzt werden können. Bis heute haben sich allerdings solche Systeme in der Industrie nicht durchgesetzt. Regina Hinrichsen: „Bei vielen unserer Kunden, für die wir ja auch ältere Anlagen warten, sind noch sogenannte Totmann-Tore eingebaut – sie öffnen oder schließen per Knopfdruck.“ In einigen Autohäusern seien dagegen Sensoren verbaut worden, um die Tore per Lichtlupe zu öffnen. Dabei tauchten später dann Probleme mit den zunehmend verbreiteten



Digitale Steuerung?

Automatisierte Schließ- und Öffnungssysteme bei Industrietoren kaum nachgefragt – Welche Digitalisierungschancen NDoor-Geschäftsführerin Regina Hinrichsen dennoch sieht

LED-Scheinwerfern auf, weil die Lichtbündelung fehlte. Die NDoor-Geschäftsführerin nennt vor allem Sicherheitsprobleme als Hauptgrund dafür, dass die Kunden eher zurückhaltend reagieren, wenn es darum geht, vernetzte Schließsysteme und Torsteuerung via App zu installieren: „Natürlich gibt es das alles, aber der Markt fragt es nicht nach. Stellen Sie sich vor, ein Protokoll mit Öffnungsintervallen gerät in falsche Hände.“ Eine digitale Vision gibt es dennoch: „Über die Digitalisierung von Daten können wir

Tore wie diese bauen die NDoor-Spezialisten bundesweit ein. Die Möglichkeiten der Digitalisierung setzen sich in diesem sensiblen Bereich bislang allerdings nur zögerlich durch.

Foto: NDoor

Nein danke . . .

40 Jahre NDoor

Das Buxtehuder Handels- und Torbauunternehmen NDoor besteht seit 40 Jahren und ist aus einer Niederlassung der dänischen Firma Nassau Door hervorgegangen. In vier Jahrzehnten wurden 21 000 Kunden betreut und 35 000 neue Toranlagen eingebaut. Außerdem bietet NDoor den Wartungsservice für bestehende Tore an. Das Unternehmen beschäftigt heute mehr als 60 Mitarbeiter und ist bundesweit tätig. Zu den Kunden zählen viele namhafte Industrieunternehmen wie Aurubis, tesla, Coca-Cola, AOS und DOW.

Der damalige Niederlassungsleiter Wolfgang Hörz hatte den Buxtehuder Ableger von Nassau Door 1984 gekauft und daraus ein eigenständiges Unternehmen entwickelt. 2000 übernahm seine Tochter, Astrid Nickels, die Geschäftsführung. 2010 stieg mit Regina Hinrichsen die zweite Tochter als Geschäftsführerin ein. Mittlerweile gibt es ein Führungstrio – seit 2014 gehört Geschäftsführer Torsten Nickels dazu.

wb

legt. Das ließe sich damit vermeiden. Die Tore könnten mit Solarzellen bestückt werden – alles eine Frage der Effizienz und der Speicherfähigkeit von Akkus. Da kann sich in Zukunft noch etwas entwickeln.“ Eine dritte Vision: Mehr Transparenz durch eine Verknüpfung interner Auftragsschritte mit einem Trackingprogramm, das dem Kunden genau zeigt, welchen Status sein Auftrag hat. Regina Hinrichsen: „Wir wollen unsere Kunden stärker an die Hand nehmen. Dazu muss man wissen, dass gerade Industrietore oder auch Tore in Tiefgaragen extremen mechanischen Belastungen ausgesetzt sind. Ein neuralgischer Punkt sind die eingebauten Federn. Wenn so ein Tor 400 Mal am Tag auf- und zugeht, weil ein Kunde die Tiefgarage verlässt oder nutzt, dann bleibt es nicht aus, dass es zu Verschleiß kommt. Durch die Digitalisierung könnte es gelingen, dass wir bereits vor einem möglichen Ausfall tätig werden können. Aber bis dahin ist es noch ein weiter Weg.“

wb

➔ www.ndoor.de



TUTECH steht für aktiven Technologie- und Wissenstransfer. Mit der Verknüpfung unternehmerischen und wissenschaftlichen Potenzials will TUTECH nachhaltig Werte für Gesellschaft, Wissenschaft und Wirtschaft schaffen. Denn erst durch die Anwendung neuer Forschungsergebnisse und Erfindungen entstehen echte Innovationen.



KOLUMNE

IT & SOCIAL MEDIA

Von **TIMM HUBERT** Mediaberater bei hc media GmbH. Die Digitalagentur aus dem Hause TAGEBLATT und Goslarsche Zeitung

Einfach und detailliert messbar: „Native Advertising“

Native Ad – ein Nahrungsergänzungs-Mittelchen oder was? Native Ad ist die Abkürzung für Native Advertising und steht für eine Online-Werbemöglichkeit, die derzeit nach vorne geht. Sie liefert eine große Portion Mehrwert für den Anbieter eines Produktes oder einer Dienstleistung für den potenziellen Konsumenten – und funktioniert nach einer Art „Vertrauens-Prinzip“. Native Advertising – „vertraut“ plus „Werbung“ gleich Werbung in einem vertrauten Umfeld. Will heißen: Text und Format sind der Publikation angepasst, in der das Ganze veröffentlicht wird. Dem Nutzer ist diese Plattform vertraut, und daher ist es auch die Anzeige. Kann der Nutzer, der ja ein Kunde sein oder werden kann, dann aber noch zwischen dem Redaktionellen und dem Werbliehen unterscheiden? Ja, kann er. Native Advertising muss als Anzeige gekennzeichnet sein. Alternativen dazu: Partnerinhalt, Sponsor Content, Sponsored, Sponsored Post oder Posted by . . .

Infos oder Emotionen?

Einen Mehrwert bringt Native Advertising dem Nutzer durch den Inhalt. Einen Mehrwert durch den gut recherchierten und/oder unterhaltsamen Stoff, der seine Bedürfnisse trifft. Und die seiner Freunde, mit denen er den Inhalt über Soziale Netzwerke teilt. Native Advertising ist also auch noch viral. Wie intensiv, das lässt sich zeitnah auswerten. Die Klicks auf den Content, den Inhalt, und die Verweildauer des Nutzers sind schnell zu ermitteln. Die Wirksamkeit ist messbar. Und noch ein Mehrwert für den Werbenden: Inhalte von Na-

tive Advertising können im weltweiten Netz von Suchmaschinen gefunden werden. Der Effekt, den Kampagnen dieser Art haben, kann allein dadurch ziemlich groß sein. Native Advertising kann als Text, als Video, als Post verpackt werden – je nach dem Umfeld, der Publikation, der Plattform. Native Advertising kann sich ganz konkret mit dem zu bewerbenden Produkt oder der Dienstleistung auseinandersetzen. Native Advertising kann aber beim Nutzer auch einfach nur richtig schöne Emotionen wecken wollen – und muss dann nicht unbedingt konkret werden. Die Gefühle werden beispielsweise durch Bilder, ob bewegt oder statisch, ausgelöst und verknüpfen sich beim Nutzer mit dem Produkt. Wie könnte Native Advertising funktionieren? Plattform ist beispielsweise die Online-Ausgabe einer Tageszeitung. Auf der möchte ein Bäckermeister sein neues Brot bewerben. Er führt ein Interview mit einem professionellen Schreiber. Und der wiederum verfasst einen ausführlichen und mit vielen Informationen gespickten Text. Informationen über das neue Produkt. Aber auch Informationen darüber, welche Arbeitsschritte nötig sind, bis es fertig ist. Fotos vom Entstehungsprozess illustrieren den Artikel. Oder, auch das ist ja mit Native Advertising machbar: Es wird ein Video über die Produktion dieses besonderen Brotes gedreht, mit Musik und Moderation unterlegt. Zu lesen ist der Artikel, zu sehen der Film dann im Lokalteil der Online-Tageszeitung – wie beim Stader Tageblatt unter www.tageblatt.de.

Fragen an den Autor?
timh.hubert@hcmedia.de

Diese Fotos zeigen die Beleuchtung im Restaurantbereich der Tanzenden Türme auf der Reeperbahn.



Darum sind im Himmel Licht und guter Sound

Henning Elektrotechnik hat die „Heaven’s Bar“ in den „Tanzenden Türmen“ digital elektrifiziert – Drei weitere Hamburger Top-Adressen aus der Gastronomie

Smarte Beleuchtungskonzepte, digitale Gebäudeleittechnik, effizientes Energiemanagement in Form sich selbst regulierender Heizungs- und Lüftungstechnik – im Elektro-Handwerk ist das digitale Zeitalter längst Tagesgeschäft. Und die hohe Nachfrage zeigt, dass auch die Kunden mittlerweile vernetzt denken. Das kann Peter Henning, Bezirkshandwerksmeister in Harburg und Inhaber von Henning Elektrotechnik, nur bestätigen. Es mag ein Zufall sein, aber gerade in jüngster Vergangenheit bekam er eine Reihe von Aufträgen mit gastronomischem Hintergrund, vier renommierte Adressen in Hamburg: das „Störtebeker“ in der Elbphilharmonie, das „Coast“ an den Marco-Polo-Terrassen in der Hafen-City, das „Clouds“ und die „Heaven’s Bar“ in den „Tanzenden Türmen“ eingangs der Reeperbahn und das neue „Peking-Enten-Haus“ in der Rentzelstraße.

Henning: „In diesen Objekten haben wir mit der Gebäudeleittechnik einen echten digitalen Einstieg realisiert. In den ‚Tanzenden



Eingespieltes Team: Peter Henning, Inhaber von Elektrotechnik, und sein Prokurist Michael Wrobel.

den Türmen‘ ging es unter anderem um Themen wie Lüftungssteuerung, Lichtsteuerung, Energiemanagement, die Soundanlage, Notbeleuchtung und Wärmestrahler auf der Dachterrasse. Also um jede Menge Datennetzpunkte, die zu einem Gesamtkonzept gebündelt wurden und über einen zentralen Rechner gesteuert werden. Und dazu zählen natürlich auch die Montage und Verkabelung aller Komponenten. Allein dieser Auftrag zog sich über drei Jahre hin und betraf den 22., den 23. und den 24. Stock.“ Henning und sein Team können sich nun rühmen, Hamburgs höchste Bar illuminiert zu haben. Nur der Fernsehturm übertrifft diese Adresse an Höhe, aber das ist ja auch ein richtiger Turm.

Wer Peking-Ente mag, der kennt sicherlich auch das Peking-Enten-Haus in der Rentzel-

straße. Anfang Juni wurde es neu eröffnet – nur einen Steinwurf von der alten Adresse entfernt. Hier installierten die Henning-Experten die Beschallung, die LED-Beleuchtung und die gesamte Elektroverkabelung. Als besonderes Highlight hat Peter Henning die inoffizielle Eröffnungsfeier der Elbphilharmonie in Erinnerung: „Im November vorigen Jahres waren 1500 Baubeteiligte zu einer internen Übergabefeier mit Bürgermeister Olaf Scholz eingeladen. Wir hatten den Auftrag, die über drei Etagen reichende Störtebeker-Gastronomie mit Elektrotechnik auszustatten – inklusive Beschallung, Imbiss-Shop und Küchentechnik.“

Peking-Enten-Haus und „Störtebeker“ in der „Elphi“

Klingt nach Standard, ist es aber nicht, denn alle Lokalitäten erforderten ein besonderes Vorgehen. Prokurist Michael Wrobel: „Bei den ‚Tanzenden Türmen‘ hieß das zum Beispiel: alle 22 Stockwerke zu Fuß. Der Aufzug durfte nur in Ausnahmefällen benutzt werden, um Material zu transportieren.“ Bei der „Elphi“ war die Platzsituation so beengt, dass es keine Lagerflächen für Material gab. Peter Henning: „Wir mussten just-in-time anliefern, also alles Material permanent raufschaffen. Autos konnten nicht abgestellt werden – dazu mussten wir ein Parkhaus nutzen.“ Beide sind bei aller modernen Technik überzeugt, dass es trotz Digitalisierung weiterhin nötig sein wird, die Dienstleistung vor Ort zu erbringen. Eben den Einsatz, von dem das Handwerk lebt.

Was nützt die intelligente LED-Beleuchtung, die kurz vor ihrem Ableben per Chip meldet, dass eine neue Lampe beschafft werden muss? Die Funktion ist zwar bequem und hilfreich, aber die Lampe, die allein in die Fassung steigt, ist auf absehbare Zeit nicht in Sicht. Peter Hennig: „Das ist ja kein Zauberwerk. Jeder Brandmelder gibt einen Warn-ton ab, wenn die Batterie zu schwach wird. An „intelligenten Leuchtmitteln“ wird zurzeit geforscht. Das hat sicher einen Vorteil. Aber dem Kunden ist es doch letztlich egal, ob sich die Lampe meldet. Er hat nur ein Interesse: Wenn es zu dunkel ist, soll Licht vorhanden sein. Das funktioniert, wenn ich einen Wartungsvertrag abschließe und ein Unternehmen damit beauftrage, beständig für Licht zu sorgen. So einfach lässt sich der Nutzen von Digitalisierung erklären.“

Letzte Warnung vor dem Ableben . . .

Das smarte Haus ist das Ergebnis einer umfassenden Gebäudeautomation, die sich im Wesentlichen aus wenigen physikalischen Größen speist: Außen- und Innentemperatur, Feuchtigkeit, Helligkeit und Wind. Aus diesen Daten ergeben sich Steuerungsmechanismen, die in einer Computersoftware hinterlegt werden. Ein Beispiel: Steigt die Temperatur im Haus, checkt das System die Heizungsströme, misst, wo zu viel Wärme erzeugt wird, setzt gegebenenfalls die Lüftung in Gang und aktiviert die Außenjalousie, um die Sonneneinstrahlung zu minimieren. Wird es zu kalt, kann über die Steuerung überschüssige Wärme aus Raum A über die Lüftung in andere Räume ver-

teilt werden. Henning: „Wärme ist immer irgendwo da. Sie muss nur an den richtigen Ort kommen.“

Wenn das Haus nach dem Schornsteinfeger ruft

Seine Prognose: „Wir werden – wie beim Auto heute schön üblich – so weit kommen, dass uns das Haus sagt, wann irgend-etwas gewartet werden muss. Am Ende können wir alle wartungspflichtigen Geräte auf einem Display überprüfen: die Sicherheitsbeleuchtung, Brandmeldeanlagen und Spezialalarmanlagen beispielsweise in Kaufhäusern. Diese Geräte melden sich bereits heute alle, die Überprüfung kann ich einem Dienstleister übertragen. Ein Problem ist aber bislang noch, dass alle Hersteller ihr eigenes Süppchen kochen und folglich nicht alles zusammenpasst. Das macht die zentrale Steuerung manchmal schwierig.“ Henning Elektrotechnik hat sich auf Anlagen dieser Art spezialisiert und folgt damit dem Weg der Digitalisierung. Peter Henning sagt überzeugt: „Das wird kommen, das ist aus meiner Sicht überhaupt keine Frage.“ Seine Mitarbeiter liefern nicht nur die Hardware, sondern über die Tochterfirma h2i auch die Planung. Michael Wrobel: „Es ist allerdings wichtig, vorher zu wissen, was gebaut werden soll. Wird bei der Planung gespart, gibt es am Ende keinen wirklichen Nutzen aus der Digitalisierung.“

Web: www.henning-elektrotechnik.com



Mehr Geld für Azubis

Die Landesinnung der Elektrohandwerke in Hamburg hat mit der Erhöhung der Ausbildungsvergütung zum 1. August 2017 ein deutliches Signal pro Nachwuchsförderung gesetzt. Im ersten Ausbildungsjahr bekommt der Azubi jetzt 700 statt 620 Euro, im zweiten 710 statt 630, im dritten 730 statt 650 und im vierten 750 statt 680 Euro. Angesichts des latenten Nachwuchsmangels hatten andere Gewerke in Hamburg und um Umland die Bezüge der Auszubildenden zum Teil bereits erheblich angehoben. Insbesondere das Elektrohandwerk klagt seit geraumer Zeit über zu wenig Lehrlinge. wb



Schäfer-Apotheke Hamburg
Harburger Rathausstraße 37
21073 Hamburg

Unsere Öffnungszeiten:

Telefon: 040 - 76 79 300
Web: www.schaeferapo.de
Email: info@schaeferapo.de

Mo, Mi, Fr: 08:00 - 18:00 Uhr
Di, Do: 08:00 - 18:30 Uhr
Sa: 08:00 - 13:00 Uhr

Gutscheine und Coupons auch unter
www.schaeferapo.de

Apotheke am Veritaskai
Veritaskai 6
21079 Hamburg



Telefon: 040 - 30 70 19 11
Web: www.apotheke-am-veritaskai.de
Email: apotheke-am-veritaskai@apotheken.de

Unsere Öffnungszeiten:
Mo - Fr: 08:30 - 14:00 Uhr
und 15:00 - 18:00 Uhr



Apotheker Friedrich Menges in seinem Laborkeller an der Harburger Rathausstraße. Hier werden nichtsterile Arzneimittelformen hergestellt.

Fotos: Wolfgang Becker

henning-elektrotechnik.eu

WILLKOMMEN
IM SMARTEN
GEBÄUDE

VOLLE KONTROLLE
Steuern Sie Geräte, Beleuchtung sowie Heizung und Lüftung zentral per Knopfdruck bequem über Ihr Smartphone. Wir regeln das!

HENNING
ELEKTROTECHNIK

Winsener Stieg 15, 21079 Hamburg, Telefon 040 7 69 17 80
kontakt@henning-elektrotechnik.eu

Bereits geplant

Hamburgs erste Roboter-Apotheke

Apotheker Friedrich Menges (Schäfer-Apotheke) weitet zudem die Arzneimittelproduktion aus und plant einen weiteren Standort im Channel

Zwölfteinhalf Quadratmeter – mehr Platz bietet der Kellerraum der Schäfer-Apotheke in Harburg nicht. Trotzdem hat Friedrich Menges hier in den zurückliegenden Jahren eine stetig steigende Produktion von Medikamenten aufgebaut. Der umtriebige Apotheker hat nicht nur ein Faible für Technik, er ist auch der tiefen Überzeugung, dass sein Berufsstand genau diese Aufgabe hat. Die Herstellung von Arzneimitteln ist jedoch in vielen Apotheken allenfalls eine Randerscheinung. Menges will sich jedoch nicht auf den Handel beschränken: Er baut seine Kellerproduktion derzeit aus und plant bereits einen zweiten Standort. Grund: die hohe Nachfrage. Pro Jahr entwickelt er fünf bis zehn neue Medikamente. Ganz nebenbei bereitet er den Start der ersten Hamburger Roboter-Apotheke vor – eine Reaktion auf die Online-Konkurrenz. Der 51-Jährige sprüht vor Ideen. Allerdings ist ihm auch klar, dass die Kapazitätsgrenze im Keller an der Harburger Rathausstraße mit der aktuellen Umbauphase erreicht ist. Dort gibt es bereits seit einigen Jahren einen Reinraum für die Produktion von Zytostatika, die individuell für Krebstherapien hergestellt werden. Dasselbe gilt für Augenarzneimittel, die im Rahmen einer Antikörpertherapie in den Glaskörper gespritzt werden und die Netzhaut vor Beschädigungen schützen. Menges: „Wir produzieren auch kleine Chargen nichtsteriler Arzneiformen – zum Beispiel Kapseln und Tabletten mit Dosierungen für Kinder und Tiere.“ Hintergrund: Übliche Handelsformen gerade bei Krebsmedikamenten gehen immer vom 75-Kilo-Durchschnittsgewicht eines Erwachsenen aus. Doch auch Kinder erkranken und müssen therapiert werden. Menges: „Wir nehmen die handelsüblichen Formen, zerkleinern und verdünnen den Inhalt. Dann wird die neue Dosierung in Kapseln abgefüllt.“

In der Arzneimittelproduktion geht es vielfach um Mittel für die Krebstherapie. Doch Friedrich Menges stellt beispielsweise auch Nasensprays her.



Zurzeit wird umgebaut, um die technischen Voraussetzungen zum Aufstellen einer hochmodernen Mischmaschine zu schaffen.

Chemotherapie für Tiere

Dass auch Tiere eine Chemotherapie bekommen, mag überraschen, aber Menges bekommt regelmäßig Anforderungen der Tiermedizinischen Hochschule in Hannover. Die Mittel, die er verarbeitet, heißen Melphalan und Cyclophosphamid – heftige Zellgifte, die die Reproduktion von Tumorzellen unterbinden sollen und dazu in die DNA-Strukturen eingreifen. Das ist die onkologische Seite der Produktion. Friedrich Menges: „Wir stellen auch Augentropfen und Nasensprays her, Salben und vieles mehr. Sicherlich sind wir in einer Marktnische unterwegs, aber ich bin sicher: Die Kleinserie ist unsere Zukunft.“ Die Medikamentenherstellung ist in der Apothekenbetriebsordnung geregelt und pro Apotheke limitiert. Aufgrund der steigenden Nachfrage wird der Keller in der Rathausstraße jetzt umgebaut. Friedrich Menges spricht von der letzten Ausbaustufe an diesem Ort. Eine halbe Million Euro investiert er – unter anderem in eine komplexe Mischmaschine, die bis zu 30 Kilogramm verarbeiten kann. Sie wiegt eine Tonne, zieht 20 Kilowatt Strom und wird das Herzstück der nichtsterilen Fertigungslinie. Menges: „Dieses Gerät wird voll digital gesteuert und überwacht. Die Daten von unterschiedlichen Drucksituationen und Temperaturen werden über Sensoren auf den Rechner geleitet. So geht Apotheke 4.0.“ Zusätzlich muss die Entwässerung neu gebaut werden und der Keller be-

kommt einen Druckluftanschluss für die Mischmaschine. Um den Platz zu optimieren, wird das Lager verkleinert. Menges steigt auf Just-in-time-Belieferung um. Außerdem plant er für nächstes Jahr den Kauf eines Roboters, der Medikamente selbstständig einlagert und ausgibt. Von seinen 28 Mitarbeitern sind sechs in der Produktion beschäftigt. Tendenz steigend. Der Apotheker sagt: „Wir haben mittlerweile Anfragen aus Praxen, Kliniken, Unternehmen, von Pflegediensten und betriebsmedizinischen Diensten sowie Hochschulen. In der Regel geht es um Kleinserien und Spezialprodukte – wie zum Beispiel ein Hot-Thermo-Gel, das wir für einen Pflegedienst entwickelt haben.“ Während die großen Pharmaunternehmen Masse machen müssen, konzentriert sich der Harburger Apotheker gezielt auf Spezialitäten und liegt derzeit bei 400 bis 500 Zubereitungen pro Tag. „Ja, dann sind hier unten zwei bis drei Mitarbeiter voll im Swing...“, sagt er augenzwinkernd.

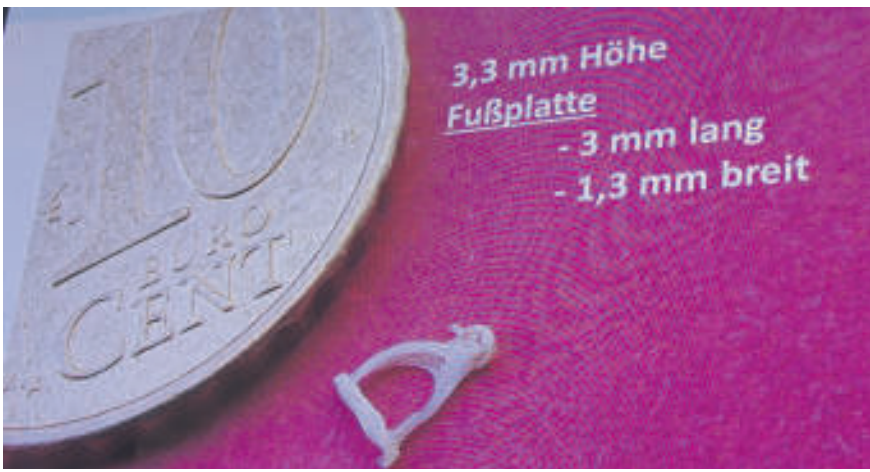
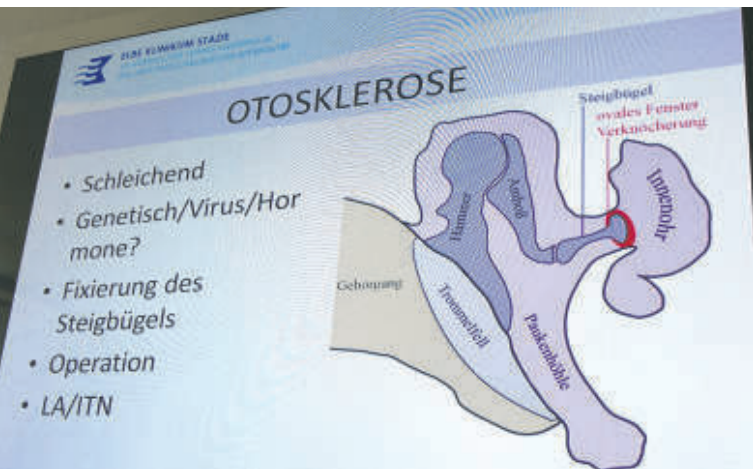
Nächste Station: Veritaskai

Bislang ist die Schäfer-Apotheke in Harburg noch eine Personengesellschaft und als solche pro Standort nur begrenzt für die Produktion von Arzneimitteln zugelassen. Im nächsten Schritt soll deshalb ein zweites Steril-Labor mit Reinraum am Veritaskai gebaut werden. Dort hat Friedrich Menges 100 Quadratmeter Laborfläche im geplanten Brückenquartier reserviert, das genau gegenüber seiner Apotheke am Veritaskai gebaut wird. Er sagt: „Unser Ziel ist es, all diese Schritte aus eigener finanzieller Kraft zu erreichen.“ Zusätzlich sucht der Apotheker im Umfeld eine etwa 500 Quadratmeter große Lagerhalle, in der das Sortiment für den Online-Shop und die Großhandelskonfektionierung von einem weiteren Roboter verwaltet und versendet wird.

Apotheke 4.0 hieße dann auch: Das Lager bestellt selbstständig nach, wenn bestimmte Medikamente zur Neige gehen. Friedrich Menges: „Das muss vollautomatisiert funktionieren. Menschen sollen da nicht arbeiten.“ De facto bedeutet der Plan: Friedrich Menges plant Hamburgs erste vollautomatisierte Roboter-Apotheke. Den Zulassungsantrag hat er bereits fertig in der Schublade. Das Ziel soll binnen drei bis fünf Jahren erreicht sein.

Auch hier stehen die Signale auf Zukunft: Das Lager soll Zentrum einer Einkaufsgemeinschaft werden, die Menges mit mehreren Apotheken im Großraum Hamburg vereinbart hat. Apotheken stehen unter massivem Zeit- und Preisdruck. Menges spricht von Hochfrequenzhandel, denn wer morgens online ein Medikament bestellt, will es möglichst am selben Tag erhalten. Menges: „Im Umkreis von 20 Kilometern liefern wir am selben Tag aus. Wir sind schneller als die Online-Versandapotheke DocMorris.“ All diese Entwicklungsschritte deuten auf den Aufbau einer eigenen Pharmafabrikation hin, doch dieser Schritt ist vergleichsweise groß, wie Friedrich Menges sagt: „Geregelt ist das im Arzneimittelgesetz. Im Paragraph 13 geht es um den Herstellerbetrieb. Dort wird unter anderem eine bestimmte Personalkonstellation vorgeschrieben – das ist aus heutiger Sicht sehr aufwendig, aber wie auch immer: Wir üben schon mal...“

Web: www.schaeferapo.de



Die mechanischen „Bauteile“ im menschlichen Ohr sind sehr klein – das gilt für die drei natürlichen Gehörknöchelchen (Schema links) ebenso wie für die Prothesen, die Patienten eingesetzt werden können (Mitte und rechts).

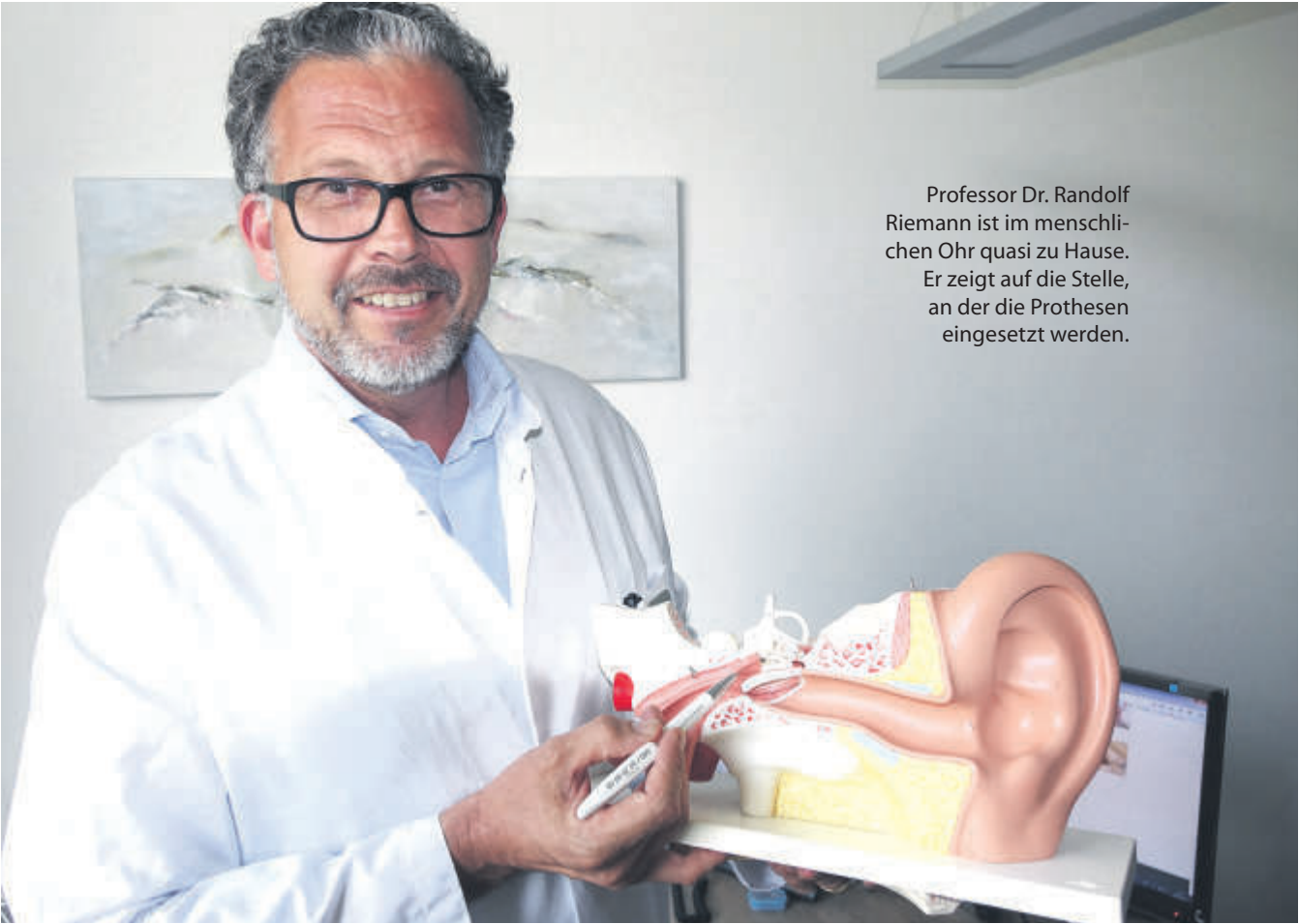
Wenn ich die Welt nicht mehr verstehe . . .

Elbe Klinikum Stade führend in der Mikrochirurgie des Ohres – Professor Dr. Randolph Riemann über kleine Teile mit großer Wirkung

Nicht sehen trennt den Menschen von Dingen. Nicht hören trennt den Menschen vom Menschen.“ Immanuel Kant hat die überragende Bedeutung des Gehörs für die Lebensqualität kurz und treffend formuliert. Wenn Prof. Dr. med. Randolph Riemann über sein Fach spricht, zitiert er deshalb gern den Königsberger Philosophen. „Die Einschränkung, die schlechtes Hören mit sich bringt, wird vielfach unterschätzt“, sagt der Chefarzt der Klinik für Hals-, Nasen- und Ohrenheilkunde am Elbe Klinikum Stade. Der Patient versteht buchstäblich die Welt nicht mehr. Und umgekehrt kann sich die Umgebung nur schwer in den Hörbehinderten einfühlen. Schon der Sprachgebrauch veratrate die verheerende Wirkung verminderter oder fehlender akustischer Wahrnehmung. „Taubheit wurde und wird oft mit Tumbheit – Dummheit – gleichgesetzt“, sagt Randolph Riemann. Der 55-Jährige und sein achtköpfiges Ärzteteam – zwei Ober-, vier Fachärzte und zwei Weiterbildungs-Assistenten – sorgen dafür, dass Hörfehler operativ gemildert oder ganz behoben werden. Die Erfolgsrate ist hoch, sie liegt bei Mittelohrschwerhörigkeit bei mehr als 95 Prozent. Grund dafür sind umfassendes Know-how, enormes Fingerspitzengefühl, modernste Technik und eine lange ohrchirurgische Tradition. Seit 1966 wird die Stader HNO-Klinik durchgehend von ausgewiesenen Ohrmikrochirurgen geleitet.

Volldigitale OP-Mikroskopie

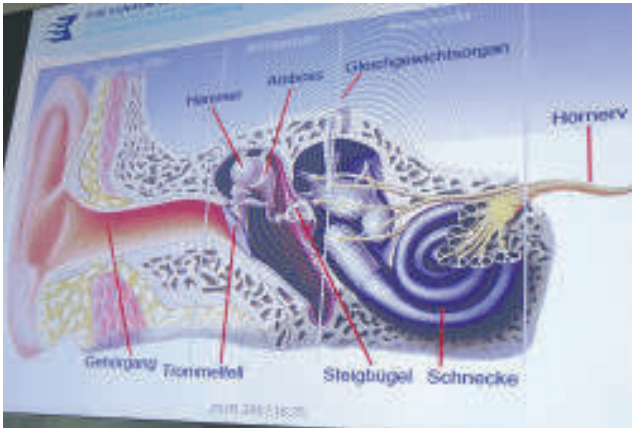
Prof. Dr. Riemann kam vor sieben Jahren vom Main an die Oste. Seither hat sich die Patientenzahl auf seiner Station verdoppelt. Mundpropaganda sorgt dafür, dass Menschen mit Hals-Nasen-Ohren-Beschwerden aus ganz Norddeutschland zur Behandlung nach Stade reisen. Riemanns Engagement ist es auch zu verdanken, dass das Elbe Klinikum Stade heute eines von weltweit nur drei Krankenhäusern ist, die über ein volldigitales Operationsmikroskop verfügen. Das innovative Gerät filmt das Operationsfeld, sendet die Daten an einen Computer, der die Bilder verarbeitet und auf einen Monitor überträgt – dreidimensional und in einer Auflösung, die das Erfassungsvermögen des menschlichen Auges bei Weitem übertrifft. „Der für das Mikroskop genutzte Kamertyp wurde übrigens auch bei der Produktion von James-Bond-Filmen eingesetzt“, berichtet Randolph Riemann schmunzelnd. Er selbst hat an der Entwicklung des volldigitalen Operationsmikroskops mitgewirkt. Und er war es, der damit die allererste Operation an einem Menschen durchgeführt hat – die Wiederherstellung eines zerstörten Trommelfells mit körpereigenem Knorpel aus der Ohrmuschel.



Forschungsgebiet Hörsturz

Zu Prof. Dr. Randolph Riemanns Forschungsgebieten in Kooperation mit der Universität Mainz gehört der Hörsturz. Er geht der Frage nach, ob ein über Nerven vermittelter Sauerstoffmangel im Innenohr Auslöser der plötzlich meist einseitig auftretenden Schallempfindungsstörung ist, die von schwacher Ausprägung bis zu völliger Taubheit reichen kann. „Wir glauben nicht, dass es sich um einen Infarkt-ähnlichen Prozess im Innenohr handelt, sondern um eine Schädigung von Nervenfasern, die zur Folge hat, dass zu wenig oder gar kein Neuroglobin transportiert wird. Diese dem Blutfarbstoff Hämoglobin verwandte Substanz trägt den Sauerstoff durch den Nerv. Nehmen die Nervenzellen ihre Funktion wieder auf, hört der Patient auch wieder.“ Mit der Infusion von Medikamenten lässt sich der Verlauf häufig positiv beeinflussen. Die Ursache für einen Hörsturz ist nach wie vor unbekannt. Dass herkömmlicher Stress eine Rolle spielt, hält Prof. Riemann für eher unwahrscheinlich. Auch sei nicht verifizierbar, ob die Zahl der Hörstürze tatsächlich zugenommen habe und es sich um eine „Zivilisationskrankheit“ handele.

mab



Ein komplexes Organ: Das Ohr ist sehr komplex und äußerst sensibel. Fotos: Martina Berliner



Hightech in der Medizin: das volldigitale Operationsmikroskop.

Gerade bei Ohr-Eingriffen ist ein klar erkennbares, stark vergrößertes Operationsfeld immens wichtig. Denn die Strukturen des Organs sind winzig. Selbst das Trommelfell ist nur so groß wie ein Marienkäfer. Die drei Gehörknöchelchen, die es in Schwingungen versetzen und damit für die Weiterleitung des Schalls ins Innenohr sorgen, sind noch um ein Vielfaches kleiner.

Winzige Strukturen

Eines von Professor Riemanns Spezialgebieten ist die Behandlung von Otosklerose, der krankhaften Verknöcherung eben dieser Knöchelchen im Mittelohr. Diese Erkrankung trifft vor allem Menschen mittleren Alters. Sie hemmt zunehmend die Schallübertragung und führt zu fortschreitendem Hörverlust. Die Lösung des rein mechanischen Problems bietet eine winzige Prothese zum Ersatz eines Gehörknöchelchens. „Bei der Stapedotomie, der Steigbügel-Operation, wird ein Loch von 0,6 Millimeter Durchmesser in die Fußplatte des Gehörknöchelchens gebohrt und darin die 0,4 Millimeter messende Prothese eingeführt.“ Riemann präsentiert eine solche Mini-Prothese und zeigt gestochen scharfe Bilder des Eingriffs. Das digitale Mikroskop ermöglicht es, Ohrmikrochirurgie live über das Internet zu verfolgen. „Diese neue Technik hat deshalb auch unschätzbare Vorteile für die Fortbildung“, sagt der Professor, dem die Lehre sehr am Herzen liegt. Er legt auch viel Wert darauf, seinen Patienten verständlich zu erklären, worin ihre Erkrankung besteht, welche Maßnahmen zu ergreifen sind und welche Operationsrisiken bestehen.

Extrem geringes Risiko

„Natürlich ist das Ohr ein sensibles Organ. Theoretisch kann ein Eingriff Taubheit, Schwindel, Ohrgeräusche, Geschmacksverlust und Gesichtslähmungen nach sich ziehen. Aber das Operationsrisiko ist extrem gering und liegt im Promillebereich“, sagt Riemann, der über drei Jahrzehnte Erfahrung verfügt und jährlich 300 bis 400 Ohr-OPs durchführt. Es gibt Hinweise, dass Ludwig van Beethoven durch Otosklerose sein Gehör verloren hat. Lebte der Komponist heute, wären ihm Jahre der Verzweiflung erspart geblieben. Die moderne Ohrchirurgie hätte Beeinträchtigungen seines Schaffens durch Schwerhörigkeit und schließlich Taubheit verhindern können, und vielleicht wäre die Welt um einige wunderbare Werke reicher. Fest steht, dass gutes Hören nicht nur Musik-Fans glücklich macht.

mab

Info: Hinweis auf „familiären Brustkrebs“

Eine erhöhte Wahrscheinlichkeit für eine erbliche Veranlagung besteht, bei Familien (mütterlicher- oder väterlicherseits) mit Erkrankung von

- **mindestens drei Frauen mit Brustkrebs, unabhängig vom Alter**
- **mindestens zwei Frauen mit Brustkrebs, davon eine Erkrankung vor dem 51. Lebensjahr**
- **mindestens einer Frau mit Brustkrebs und einer Frau mit Eierstockkrebs**
- **mindestens zwei Frauen mit Eierstockkrebs**
- **mindestens einer Frau mit Eierstockkrebs und einem Mann mit Brustkrebs**
- **mindestens einer Frau mit Brustkrebs vor dem 36. Geburtstag**
- **mindestens einer Frau mit beidseitigem Brustkrebs, wobei die Ersterkrankung vor dem 51. Geburtstag war**
- **mindestens einer Frau mit Brust- und Eierstockkrebs**
- **mindestens einer Frau mit triple-negativem Brustkrebs vor ihrem 51. Lebensjahr***
- **mindestens einer Frau mit Eierstockkrebs vor ihrem 71. Lebensjahr***
- **einem Mann mit Brustkrebs***

*Diese Kriterien werden zurzeit im Rahmen von Studien weiter untersucht.

Informationen im Internet:
www.brca-netzwerk.de



Gewissheit statt Verdrängung

Das Brustzentrum Stade-Buxtehude bietet
Beratungen für Frauen mit genetisch bedingtem
Brustkrebs und Eierstockkrebs

u den größten Leistungen von Angelina Jolie für Frauen in aller Welt gehört – mehr noch als ihre künstlerischen Leistungen vor oder hinter der Kamera – ihr couragierter Auftritt, in dem sie ihre Entscheidung im Umgang mit ihrem eigenen genetisch bedingten Brustkrebsrisiko publik machte. Durch ihren wohl überlegten Entschluss, sich 2012 prophylaktisch beide Brüste und zwei Jahre später auch die Eierstöcke entfernen zu lassen, lenkte sie das Scheinwerferlicht auf ein Thema, das lange in der Öffentlichkeit nicht wahrgenommen wurde: die Situation von Frauen, die aufgrund von erblichen Genmutationen ein deutlich erhöhtes Risiko haben, an Brustkrebs zu erkranken. Das hat sich seitdem deutlich geändert. Nicht nur durch Jolies Coming-out haben die Anfragen bei Gynäkologen und in den Brustkrebszentren deutlich zugenommen. Im Elbe-Weser-Dreieck hat sich das Brustzentrum Stade-Buxtehude für die Beratung von Frauen mit erblich bedingtem Brustkrebs qualifiziert. Dr. Thilo Töllner, der zu den Gründungsmitgliedern des Brustzentrums gehört und als Programmverantwortlicher Arzt auch das Mammographie-Screening-Programm in der Region leitet, hat gemeinsam mit den Brustspezialisten der Elbe Kliniken eine Kooperation mit der Humangenetik der Medizinischen Hochschule Hannover vereinbart. Zusammen bieten sie die Beratung von betroffenen Frauen vor Ort an. Den Fachärzten geht es zu-

nächst einmal um die Identifizierung der bereits einmal an Brustkrebs erkrankten Frauen, die zur Hochrisiko-Gruppe gehören, erklärt Dr. Töllner und verweist auf die Statistiken: „Von den rund 75 000 Frauen, die pro Jahr an Brustkrebs erkranken, finden sich bei einem Viertel der Betroffenen Häufungen von Brust- oder Eierstockkrebserkrankungen in der Familie. Aber nur bei fünf bis zehn Prozent der an Brustkrebs Erkrankten kann die Entstehung des Tumors auf eine bekannte erbliche Genmutation zurückgeführt werden.“ (Siehe Infokasten links: Hinweise auf den sogenannten familiären Brustkrebs geben bestimmte Häufungen von Brust- und Eierstockkrebserkrankungen in der direkten Verwandtschaft.)

Wenn das Schutz-Gen ausfällt

Am häufigsten treten die Veränderungen in den Genen BRCA 1 und BRCA 2 auf, zunehmend geraten aber auch Veränderungen anderer Gene in den Fokus. Trägerinnen einer Genmutation haben laut Dr. Töllner „ein im Vergleich zu Frauen ohne diese Genmutation deutlich erhöhtes Lebenszeitrisko von 60 bis 80 Prozent, an einem besonders schnell wachsenden und aggressiven Mammakarzinom zu erkranken“. Außerdem entwickle sich bei diesen Hochrisiko-Gen-Trägerinnen die Krebserkrankung etwa 20 Jahre früher und das Risiko



Dr. Thilo Töllner gehört zu den Gründungsmitgliedern des Brustzentrums und leitet das Zentrum für Mammadiagnostik MVZ Klinik Dr. Hancken sowie als Programmverantwortlicher Arzt auch das Mammographie-Screening-Programm in der Elbe-Weser-Region.

Foto: Hancken-Klinik

für eine erneute Erkrankung – auch der anderen Brust – ist deutlich höher. Gleichzeitig ist auch ihr Risiko für die Entstehung von Eierstockkrebs, dem sogenannten Ovarialkarzinomen, um zehn bis 40 Prozent deutlich erhöht. Wichtig: Bei den betroffenen Genen handelt es sich nicht um Krebsverursacher, sondern um Schutz-Gene. Wenn diese nicht richtig funktionieren, ist die natürliche Abwehr des Körpers gegen Krebszellen erheblich geschwächt. Die Diagnose „genetisch bedingter Brustkrebs“ hat Konsequenzen für die betroffene Patientin und ihre Therapie, die genau auf diese spezielle Erkrankung abgestimmt wird, aber auch für ihre Geschwister und Kinder. Die Genmutationen werden vererbt, das bedeutet: Töchter und Söhne haben ein 50-Prozent-Risiko, Träger dieser veränderten Gene zu sein. Auch die Schwestern und Brüder der Krebspatientin können betroffen sein. Aufschluss über dieses Krebsrisiko bietet ein Gentest. Wenn sich der Verdacht bestätigt, sollten die positiv getesteten Verwandten an einem Früherkennungsprogramm teilnehmen, das speziell für diese Hochrisiko-Gruppe entwickelt wurde.

Engmaschige Überwachung

Abhängig vom Alter und der Familienplanung empfehlen die Fachärzte des Brustzentrums den Risiko-Trägerinnen eine engmaschige

Überwachung: Untersuchungen mit Ultraschall und Kernspin sowie ab einem Alter von etwa 40 Jahren Mammographien. „Bei jungen Frauen sollte diese spezielle Früherkennung so früh wie möglich beginnen“, rät Dr. Töllner, „dadurch kann im Erkrankungsfall der Brustkrebs in einem relativ frühen Stadium entdeckt und behandelt werden.“ Im fortgeschrittenen Alter und nach abgeschlossener Familienplanung sollte auch die vorbeugende Operation, die beidseitige Entfernung des Brustgewebes sowie der Eierstöcke, als eine Behandlungsoption in Erwägung gezogen werden, um eine Erkrankung zu verhindern. „Dies sind für jede Frau sehr schwierige und belastende Entscheidungen, deshalb bieten wir im Brustzentrum auch psychologische Beratungen an, um den Betroffenen zu helfen, den für sie richtigen Weg zu finden“, sagt Dr. Töllner. „Allerdings ist es die Entscheidung jeder einzelnen Frau und auch jedes Mannes, ob sie oder er sich testen lassen. Wir haben aber immer wieder beobachtet, dass die meisten Frauen mit Gewissheit besser leben können als mit Verdrängen.“

» Weitere Informationen erhalten Sie bei Ihrer/m Frauenärztin/arzt oder im Brustzentrum Stade-Buxtehude unter: 0 41 41/544 445 und im Zentrum für Mammadiagnostik, MVZ Klinik Dr. Hancken, Stade: 0 41 41/604 440



Jetzt einschalten für Umsatz und Informationen!

Ihre Werbebotschaft informativ
verpackt in TAGEBLATT
Nachrichten!

TAGEBLATT
MEDIA
BOX



SCHNELLE INSTALLATION



EINFACHE BEDIENBARKEIT



36 MONATE ALLES INKLUSIVE

Darum ist die Handwerkerstunde so teuer

Der anhaltende Bauboom sorgt weiterhin für volle Auftragsbücher insbesondere in den baurelevanten Gewerken. Handwerksmeister berichten sogar von einer gestiegenen Zahlungsmoral ihrer Auftraggeber; Kunden dagegen von der Sorge um Zeitpläne – weil die beauftragten Betriebe häufig so viel zu tun haben, dass die Mitarbeiter von Baustelle zu Baustelle eilen und versuchen, die angenommenen Aufträge parallel abzuarbeiten. Und das kostet Zeit. Noch etwas ist vielen Kunden aufgefallen: Die Kosten für die Handwerkerstunde sind gestiegen – ein klarer Beleg für hohe Nebenkosten. Daraus zu tun haben, dass das Handwerk verdiente zurzeit übermäßig viel Geld, ist allerdings nicht richtig, wie Rainer Kalbe, Geschäftsführer von Hartmann Haustechnik (Heizung, Bäder, Sanitär) und stellvertretender Bezirkshandwerksmeister in Harburg, sagt. Für B&P hat er die Handwerkerstunde seziert – mit einem überraschenden Ergebnis und einer logischen Konsequenz für jeden Kunden.

Dass die Kosten für die Handwerkerstunde gestiegen sind, steht außer Frage. „In den vergangenen fünf Jahren ist der Verrechnungssatz um etwa sieben Euro netto gestiegen – das bedeutet etwa eine Steigerung um 15 Prozent“, sagt Rainer Kalbe. Aktuell zahlt der Privatkunde heute pro Stunde 65 Euro (inklusive Mehrwertsteuer). Die Kurve zeigt damit eindeutig nach oben. Kalbe zu den Ursachen: „Zum einen haben wir deutlich mehr Dokumentationspflichten, die im Büro erledigt werden müssen. Die Menge der Vorschriften und der daraus resultierenden Schulungen für Mitarbeiter steigt ebenfalls permanent. Ein Beispiel: Vorgaben im Rahmen der Wasserhygiene. Früher kam der Klempner und schloss die Wasserleitung an – fertig. Heute lautet die Vorgabe, dass die im Haus verlegten Wasserleitungen mindestens einmal am Tag komplett durchgespült werden müssen. Öffentliche Auftraggeber verlangen nicht nur Spülprotokolle, mittlerweile wird auch schon im Einfamilienhausbau eine Wasseranalyse gefordert. Insgesamt hat der Planungsaufwand stark zugenommen, zum Teil müssen Ingenieursleistungen eingekauft werden. Unter dem Strich kann man für unseren Bereich sagen: Die Anforderungen an den Betrieb sind etwa um 300 Prozent gestiegen.“

Unfallverhütung und Gefahrenaufklärung

Hinter dem erhöhten Aufwand und den wachsenden Vorschriften steckt vielfach das Ziel der Auftraggeber, sich für den Schadens- und Haftungsfall abzusichern. In der Folge verlagern sich die Lasten immer stärker „nach unten“. Hinzu kommt das große Thema Unfallverhütung und Gefahrenaufklärung. Auch hier wieder umfangreiche Vorschriften durch die Berufsgenossenschaft. Drastisch ausgedrückt: Der Chef muss seinen Gesellen darüber aufklären, dass er herunterfallen könnte, falls er eine Leiter benutzt. Kommt es zum Unfall und der Geschädigte wurde nicht darauf hingewiesen, ist der Arbeitgeber dran. Rainer Kalbe: „Im Grunde ist die Flut der Vorschriften kaum mehr zu bewältigen – und damit stehst du als Unternehmer immer mit einem Bein vor Gericht.“ Der Wilhelmsburger Unternehmer weiter: „Sicherheitsbelehrungen, Erste-Hilfe-Kurse, Technikschi-

Hartmann Haustechnik: Handwerksmeister Rainer Kalbe über die ausufernde Bürokratie und die Folgen – Das rät er seinen Kunden

lung, Unfallverhütung, Datenschutzbelehrung, EU-Vorschriften – die Zahl der unproduktiven Stunden nimmt ständig zu und führt zu einem Mehraufwand in der Verwaltung, der über die Handwerkerstunde wieder verdient werden muss. Hinzu kommen höhere Kosten für Logistik, eventuell Mautgebühren, Autos und Versicherungen. All das wandert in die Gemeinkosten.“

Das bleibt wirklich übrig . . .

Unter dem Strich sieht die Handwerkerstunde deshalb so aus: Vom Nettoverrechnungssatz in Höhe von 55 Euro entfallen 26 Prozent auf die Lohnnebenkosten, 38 Prozent auf die Gemeinkosten (dazu zählen zu den oben genannten Punkten auch Miete, Werkzeuge, Instandhaltung, Gebühren und Rechtsberatung) und 31 Prozent auf den Stundenlohn des Handwerkers. Bleiben fünf Prozent übrig – für den Gewinn: 2,75 Euro vor Steuern. Rainer Kalbe: „Davon können dann auch Investitionen bezahlt werden.“ Allerdings stimmt die Rechnung nur bedingt, denn tatsächlich müsste der Stundensatz bei 80 bis 85 Euro liegen, sagt der Handwerksmeister. „Die Differenz verdienen die Betriebe über Materialaufschläge. Nur so funktioniert das. Das ist auch der Grund, warum Handwerksbetriebe kein bereitgestelltes Material einbauen – zumal dann auch noch die Gewährleistung auf sie übergeht. Wenn die Dusche aus dem Baumarkt tropft, dann muss der Monteur das regeln.“

Effektive Vorplanung

Die hier aufgestellte Rechnung ist ernüchternd und führt zu einer Konsequenz: „Die Handwerkerstunde ist mittlerweile so kostbar, dass sie möglichst effektiv eingesetzt werden muss. Deshalb ist es gut, wenn der Auftraggeber beispielsweise die Reparatur einer Heiztherme gut vorbereitet. Er kann uns ein Foto schicken – vor allem vom Typen-

Vorschriften, Vorschriften, Vorschriften – Handwerksmeister Rainer Kalbe sieht eine eklatante Zunahme von unproduktiven Arbeitsstunden, die sich negativ auf die Verrechnungssätze für Handwerkerstunden auswirken. Seine Folgerung: Die Handwerkerstunde wird immer wertvoller – deshalb sollte der Kunde im Sinne einer effektiven Nutzung möglichst gut vorplanen.

Foto: Wolfgang Becker

schild – und exakt beschreiben, was nicht funktioniert. So können wir uns bestmöglich vorbereiten und den Zeitaufwand minimieren. Hartmann Haustechnik setzt auf gute Vorbereitung und Vorinstallationen in der Werkstatt, dies spart Zeit“, rät Rainer Kalbe. Und: „Moderne Heizungsanlagen sind mittlerweile so komplex, dass es aufgrund der hohen Stundensätze manchmal mehr Sinn macht, ein älteres Gerät gleich auszutauschen, denn eine Reparatur geschieht im Ausschlussverfahren, wenn der Fehler nicht offensichtlich ist. Ein neues Gerät ist vielleicht drei Mal so teuer, aber dann ist auch wieder 15 Jahre lang Ruhe.“ Die Komplexität moderner Heizungssysteme führt laut Kalbe auch dazu, dass regelmäßige Wartung wichtiger denn je ist: „Klar, das zieht wieder Kosten nach sich, aber: Diese Anlagen verbrauchen weniger Energie und sind weniger stör anfällig. Das Geld hat man schon mal gespart. Es macht auch Sinn, auf Qualitätsprodukte zu setzen, denn damit ist die Ersatzteilbeschaffung gesichert. Im Übrigen gilt der Satz: Wer billig kauft, zahlt zwei Mal.“ wb

» Web: www.hartmann-haustechnik.info



Bezirkshandwerksmeister Peter Henning ist froh: Mit Birgit Winkel hat er eine erfahrene Leiterin für die Kammer-Zweigstelle Harburg im Elbcampus gefunden.

Foto: Wolfgang Becker

Das neue Gesicht des Harburger Handwerks

Birgit Winkel

Die Bullenhausenerin hat die Leitung der Kammerzweigstelle im Elbcampus übernommen

Mit fast zwei Dutzend Betrieben hat das Harburger Handwerk einen beachtlichen Auftritt beim Harburger Hafenfest gehabt und damit gezeigt, dass öffentliche Präsenz nach wie vor erwünscht ist. Die aus Sicht von Bezirkshandwerksmeister Peter Henning erfreuliche Resonanz ist nicht zuletzt auch Birgit Winkel zu verdanken, die als langjährige und erfahrene Mitarbeiterin der Hamburger Handwerkskammer jetzt die Zweigstelle Harburg übernommen hat.

Auftritt beim Hafenfest mit großer Resonanz

Nachdem die Harburger Bautage nach der Belegung des Schwarzenberges durch eine Flüchtlingsunterkunft nie wieder so richtig in Schwung gekommen sind, markiert der Auftritt der Handwerker beim Hafenfest jetzt einen Neuanfang. Bereits im vorigen Jahr hatte eine Handvoll Betriebe die beliebte und stark frequentierte Festivität genutzt, um sich darzustellen. Der Schub, der in diesem Jahr entfacht wurde, beflügelte Henning zu höheren Zielen: „2018 wollen wir mit 100 Metern Handwerkspräsenz sein.“ Das entspricht etwa 30 Betrieben, die sich im Binnenhafen zeigen. Dass dies gelingt, ist auch ein Ziel von Birgit Winkel. Sie hat ihren Job in Harburg angetreten, um das Harburger Handwerk wieder stärker in die Öffentlichkeit zu rücken. Als Bullenhausenerin ist sie quasi Harburgerin und im Süden gut vernetzt. Im vorigen Jahr organisierte sie aus dem Stand das Grünkohlessen und hatte in Rekordzeit alles so gut vorbereitet, dass Henning auf die Idee kam, hier eine neue Topbesetzung für die Zweigstelle gefunden zu haben. Birgit Winkel ist mit der Kammerarbeit auf Bezirksebene bereits seit Jahren vertraut. Als Mitarbeiterin von Leiter Andreas Kutenkeuler wird sie auch weiterhin einen Teil ihrer Arbeitszeit für Aufgaben einsetzen, die über Harburg hinausgehen. In Handwerkskreisen wird die Neubesetzung der Zweigstelle allerdings als Beleg dafür gewertet, dass die Sonderrolle Harburgs Bestand hat. Außer Harburg hat nur Bergedorf eine eigene Zweigstelle – immerhin hatte der Süden Hamburg früher eine eigene Handwerkskammer.

Geplant: Ein Kreis für die Jungmeister

Auch Peter Henning ist froh, dass die Arbeit in Harburg neuen Schwung bekommt. Und er kommt zugleich mit einer Idee: „Wir wollen in Harburg einen Jungmeisterkreis aufbauen – für junge und angehende Meister bis 35 Jahre. Wir müssen die nachwachsende Generation aufbauen. Ich freue mich über jeden, der damitmacht. Und ich kann schon verraten, dass dieser Kreis auf Einladung der Kammer eine Englandtour machen wird.“ Birgit Winkel stammt ursprünglich von Pellworm und ist Kind der Schlachterfamilie Ewers, die über sechs Generationen lang auf der Nordseeinsel aktiv war. Sie kennt also das Handwerk von Haus aus und sagt: „Die Jungmeister sollen später auch an die Schulen gehen und dort über ihr Handwerk berichten. Wir müssen dort wieder präsenter sein, um Nachwuchs zu finden.“ wb

Arbeitgebermarke
Profilierung als attraktiver Arbeitgeber

Recruiting
Gewinner im "War of Talents"

Talentmanagement
Sicherung der Schlüsselpositionen

horeis  consult

PERSONALBERATUNG
MARKET RECRUITING & TALENTS

www.horeis-consult.de

04103 45114-11 | 04103 45114-12 | 04103 45114-13

Selbst in Buxtehude sind ... Digitalisierung, Internet der Dinge & Industrie 4.0

keine Unbekannten



www.dxbe.com

Daumen hoch:
Die Ausbildungspartner
Süderelbe auf
dem Scherenlift.



Tag der Logistik 2017: Siebte Veranstaltung der Ausbildungspartner Süderelbe – 400 Besucher bei Rudolf Sievers in Hittfeld

WV
as 2010 mit gerade Mal sieben Besuchern begann, hat sich zu einem lokalen Berufsorientierungs-Event in Seevetal entwickelt: Rund 400 zumeist junge Leute – beteiligt waren neun Schulen aus Harburg Stadt und Land – folgten im siebten Jahr einer Einladung der Ausbildungspartner Süderelbe, in der sich neun Unternehmen zusammengeschlossen haben, die weitgehend der Logistikbranche zuzuordnen sind (Spedition, Transport, Großhandel, Lager). Erstmals präsentierten sich die Unternehmen auf dem Gelände von Rudolf Sievers in Hittfeld. Unter dem Motto „Logistik ist Zukunft“ zeigten sie nicht nur eine Reihe rollender Arbeitsplätze, sondern warben auch direkt um Nachwuchs für verschiedene Berufe. Dringend gesucht sind nach wie vor Berufskraftfahrer, die bei den Partnern eine Verbundausbildung erhalten, wie der Begründer der Veranstalter, Detlev Dose von STS – Seevetaler Transport Service, sagt. Bereits am Mittag hatte er mit mehreren ernsthaft interessierten Kandidaten gesprochen. Die freien Stellen, die im vorigen Jahr angeboten wurden, konnten übrigens alle besetzt werden. Die neun Ausbildungspartner hatten im Außenbereich bei Sievers zahlreiche Fahrzeuge zum Anfassen aufgebaut. Transporter, Kranfahr-, Tank- und Spezialfahrzeuge sowie Einsatzfahrzeuge der Autobahnpolizei waren zu sehen. Der Lkw-Oldtimer vom Partner Deuse Transporte und ein alter Warburg-Kombi der KRAVAG-Versicherung schafften zudem einen besonderen Blick in die Vergangenheit. Weiterhin rundeten ein moder-

ner ÖPNV-Bus der KVG Stade, Betriebshof Hittfeld, das neue Renault T-Model (Renault Trucks Hamburg / Truck of the Year 2016), ein Gabelstapler, ein großes Kranfahrzeug von der Firma Palfinger sowie eine Scherensarbeitsbühne (Starlift Oststeinbek) das Programm ab. Erstmals vertreten waren das ADAC Fahrersicherheitszentrum Lüneburg, die Sparkasse Harburg-Buxtehude, der Fernfahrer Stammtisch sowie die Autobahnpolizei und das Projekt Doc Stop e. V. – kurz: Immer mehr Aussteller machen mit. Und gerade die Logistiker suchen Azubis: Berufskraftfahrer/in, Fachkräfte für Lagerlogistik, Fachlagerist/in sowie vereinzelt auch Nachwuchs im kaufmännischen Bereich: Speditionskaufleute und Groß- und Außenhandelskaufleute.

Chance für „Azubi-Trucker“

Dose: „Den jungen Menschen wurde bewusst, dass man hier nach abgeschlossener Ausbildung auch eine gut bezahlte Anstellung bekommt. Als Berufskraftfahrer ist es nahezu unmöglich, keinen Job zu finden. Somit ist es auch kein Wunder, dass alle bisherigen ‚Azubi-Trucker‘ nach ihrem erfolgreichen Abschluss eine feste Anstellung bekommen haben. Die meisten sind heute noch bei den Ausbildungspartnern tätig.“ Zum 1. August 2017 sind noch Ausbildungsplätze für Berufskraftfahrer frei – übrigens dürfen sich auch Mädchen bewerben. In den anderen Berufen waren Anfang Mai nur noch wenige Plätze unbesetzt.

Hoch.
Höher.
Scherenlift.

Fazit von Dose: „Die mit der Arbeitsagentur geschaffene kleine Jobbörse an unserem Tag der Logistik entwickelt sich auch immer mehr zum Erfolg. Und er betont: „Ohne die großen Partner in unserer Gruppe hätten wir kleinen Mittelständler kaum eine Chance, so etwas auf die Beine zu stellen.“ Die Kontakte für die vielen Flüchtlingsorganisationen und -paten zählt sich auch aus. So kamen gezielt Fachleute, die auch in ihrer Heimat ihre Wurzeln in der Logistik hatten. Der Iraker Jamel, der aus einer „Trucker-Familie“ stammt, fuhr 13 Jahre bei seinem Vater Lkw. Nun zwingen ihn der Krieg und die zerstörte Firma, in Deutschland einen neuen Anfang zu finden. Nach einem ausführlichen Gespräch, auch mit der Arbeitsagentur vor Ort, stehen seine Chancen sehr gut. „Die Attraktion war sein arabi-

scher Führerschein“, sagt Detlev Dose und lobt die „noch schüchternen, aber guten Deutschkenntnisse“. Die Besucher und auch die Ausbildungspartner blickten auf eine gelungene Veranstaltung zurück. Nun freuen sich die Akteure auf die Bewerbungen, Gespräche, hoffentlich viele neue zukünftige Logistikprofis sowie den Film zur Veranstaltung von Maik Lüdemann (Nashorn Filmhaus, Seevetal). Nur eine junge Besucherin war ein wenig enttäuscht: Sie war extra gekommen, um mal einen Unfall zu bauen – im Fahrsimulator. Das beliebte Gerät war leider defekt und konnte deshalb dieses Mal nicht aufgestellt werden . . .

» Web: www.ausbildung-suederelbe.de; Facebook: Ausbildungspartner Süderelbe

Das sind die Ausbildungspartner Süderelbe:

bauwelt - Delmes Heitmann GmbH & Co. KG, Seevetal/Beckedorf; Deuse Transporte GmbH, Stelle; Dietrich Dittmer GmbH, Seevetal/Meckelfeld; Rolf Eichhorn Spedition GmbH, Winsen/Luhe; August Ernst GmbH & Co. KG, Hamburg-Moorburg; Johs. Martens GmbH & Co. KG, Hamburg-Wilhelmsburg; RS-Trans Roland Schruth, Stelle; Rudolf Sievers GmbH, Seevetal/Hittfeld; STS - Seevetaler Transport Service GmbH, Seevetal/Beckedorf. Alle Partner beschäftigen zusammen rund 500 Berufskraftfahrer.



So war es früher: Das Unternehmen Deuse zeigt einen Oldtimer wie er heute eigentlich nur noch im Museum steht.



Auch Stellen für erfahrene Profis sind frei: Detlev Dose sucht beispielsweise einen Fuhrparkleiter.



Sie haben den Überblick: Der Scherenlift wurde von den Schülern stark frequentiert.

Fotos: Wolfgang Becker



Neun Schulen aus Harburg Stadt und Land nutzten die Chance, ihren Schülern die Logistik näherzubringen.

OSTERMANN



CONSULTING

Datenschutzberatung

TÜV®-zertifizierte Beratung zur Sicherstellung der gesetzlichen Anforderungen, die an Ihr Unternehmen gestellt werden.

Die EU-Datenschutzgrundverordnung (EU-DS-GVO) tritt am 25. Mai 2018 in Kraft: Sind Sie vorbereitet?

- Verzeichnis der Verarbeitungstätigkeiten
- Datenschutz-Folgenabschätzung
- Auftragsverarbeiter
- technische und organisatorische Maßnahmen
- Datenschutz-Audit
- Unterweisung der Mitarbeiter
- Stellungnahme zu Datenschutz-relevanten Anfragen
- Zusammenarbeit mit der Aufsichtsbehörde

Fon: +49 (0) 4131 7207700
Fax: +49 (0) 4131 981215

info@ostermann-consulting.biz
www.ostermann-consulting.biz

wf-stade.de

Ihr Ansprechpartner bei

- Fragen zur Unternehmens- und Projektentwicklung
- Fragen zur Existenzgründung
- Fragen zu Förderprogrammen
- der Suche nach einem neuen Standort
- der Suche nach Kooperationspartnern

w:f Wirtschaftsförderung
Landkreis Stade GmbH
Große Schmiedestr. 6 • 21682 Stade
T 04141 / 8006-0 • info@wf-stade.de

BUSINESS & PEOPLE

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN AUS DER METROPOLREGION HAMBURG

- » **Wie oft?** B&P erscheint vier Mal im Jahr
- » **Wie viel?** B&P hat eine Auflage von mehr als 60 000 Exemplaren
- » **Warum?** Weil Wirtschaftsthemen immer spannend sind
- » **Welche Zielgruppe?** Wirtschaftsinteressierte Leser, Unternehmer, Geschäftsleute, Investoren

Die nächsten Ausgaben von Business & People erscheinen am:
22. September und 8. Dezember 2017

Interessiert? Nehmen Sie Kontakt auf!

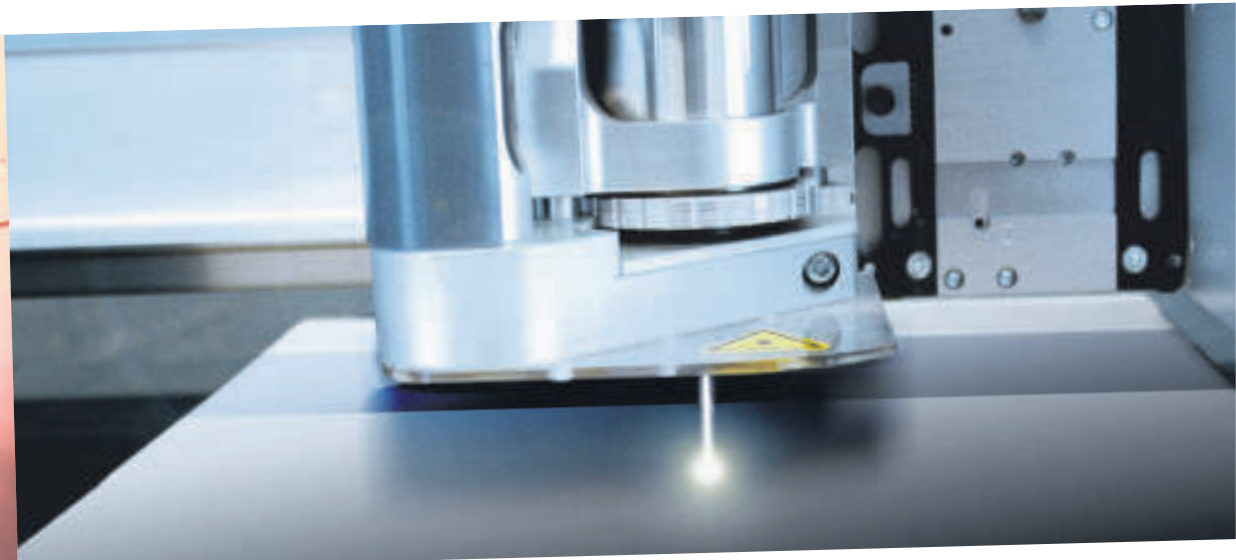
Wolfgang Becker (Objektleiter),
Telefon: 0 41 81/92 89 408, E-Mail: becker.wirtschaftsforum@gmail.com

Sönke Giese (Objektleiter Anzeigen),
Telefon 0 41 61/51 67 518, E-Mail: giese@tageblatt.de



Grafik: fotolia

Wirtschaftsstandort Lüneburg



Abrechnung in Dollar? Da schauen wir mal ganz genau hin...

In Lüneburg zu Hause, mit der Welt verbunden: Sparkasse Lüneburg begleitet Hightech made in Germany auch bei internationalen Geschäften – Beispiel: Die eurolaser GmbH



Ortstermin bei eurolaser: Stefan Lengning (von rechts, Sparkasse Lüneburg), Ingo Knifka, Matthias Kluczinski, Marco Friederichs und Steffen Wilcke (Sparkasse Lüneburg).

Foto: Martina Brinkmann

Mittelstand ohne internationale Aktivitäten – das war einmal, denn immer mehr Mittelständler suchen das Geschäft im Ausland. So auch die in Lüneburg ansässige eurolaser GmbH. Deren Anlagen werden mittlerweile weltweit eingesetzt und zeigen sich derart variabel, dass man kaum hinterherkommt beim Aufzählen der Anwendungsbereiche. Ingenieur Matthias Kluczinski gründete die eurolaser GmbH mit dem Ziel, die Lasertechnik in der industriellen Materialbearbeitung sowie im Handwerk weiter voranzutreiben. Das war 1994. Nach 23 Jahren Lasertechnik in Lüneburg bleibt festzuhalten: Beinahe alles lässt sich mit dem gebündelten Licht schneiden, beschriften oder gravieren – Folien, Holz, Furnier, Kunststoffe, Pappe, Papier, Textilien und Gewebe. „Dabei arbeiten die Anlagen bis auf das Hundertstel eines Millimeters genau. Ein gängiger Werkstoff ist zum Beispiel Acryl. Damit werden erstklassige Werbemittel, Präsentationsstände, Dekorationen oder auch Modelle hergestellt“, erklärt Business Manager Marco Friederichs.

Heute gilt eurolaser als weltweit führender Hersteller für Lasersysteme zum Schneiden, Gravieren und Markieren nichtmetallischer Werkstoffe. Die Bandbreite

dessen, was sich mit dem gebündelten Licht bearbeiten lässt, überrascht. Um festzustellen, welches Lasersystem für die jeweiligen Anwendungen optimal geeignet ist, werden Schneidetests durchgeführt. „Das Außergewöhnliche an der eurolaser-Technologie ist die einzigartige Vielseitigkeit. Die Maschinen bestehen aus Modulen, die je nach Kundenwunsch zusammengestellt werden können“, sagt Ingo Knifka, Leiter der eurolaser-Marketingabteilung. Die verwendeten Präzisions-CNC-Anlagen (Computerized Numerical Control) sind frei programmierbare Werkzeuge, die in den Hallen an der Borsigstraße je nach Einsatzbereich mit einem individuellen Aufbau bestückt werden. Sie überzeugen durch hohe Präzision, einfache Anwendung, Langlebigkeit, Individualität und Flexibilität. Ebenso professionell gehen die Laserexperten den Verkauf und Export ihrer hochwertigen Produkte an, birgt doch das Auslandsgeschäft allgemein Risiken in sich. „Als Partner steht uns unsere Hausbank zur Seite, die Sparkasse Lüneburg. Einmal im Jahr setzen

wir uns zusammen und entwickeln eine Strategie, um unsere Preiskalkulation abzusichern. Mittlerweile ist die Partnerschaft zwischen der Sparkasse Lüneburg und uns sehr intensiv“, sagt Marco Friederichs. „Darüber hinaus waren wir angenehm überrascht, wie weitreichend das Angebot der Sparkasse im internationalen Geschäft ist.“

Für das regionale Finanzinstitut gehören Begleitung und Abwicklung internationaler Geschäfte zum festen Leistungskatalog. Die Sparkassen-Spezialisten helfen bei der Durchführung des Zahlungsverkehrs, der Export-Finanzierung sowie dem Dokumentengeschäft. Auch begleiten sie den Kunden beim Währungsmanagement. Betreut wird das Lüneburger Unternehmen eurolaser von Stefan Lengning, seinerseits Berater Internationales Geschäft/Zins- und Währungsmanagement bei der Sparkasse Lüneburg, und Steffen Wilcke, Leiter Mittelstand. Beide ermutigten die Laserspezialisten, sich jederzeit mit Fragen auch zu kleinen Details an sie zu wenden. Das schafft Vertrauen.

Wichtig für den Kunden: Kalkulationssicherheit

Stefan Lengning: „Wir sehen uns als Kümmerer. Weil letztlich niemand ein Projekt haben möchte, bei dem er sich intensiv um die Finanzierung Gedanken machen muss, kümmern wir uns darum. Besonders wichtig für den Kunden ist dabei eine sichere Kalkulationsbasis. Aus diesem Grund werden unsere Fremdwährungskonten, die wir in elf unterschiedlichen Währungen führen, rege nachgefragt. Denn ein Fremdwährungskonto ist die Basis für die Absicherung der Wechselkursrisiken.“

„Wir erleben häufig, dass unsere mittelständischen Firmenkunden keine konkrete Strategie für Währungsschwankungen haben. Im schlimmsten Fall kann das zu unerwünschten Verlusten führen“, sagt Steffen Wilcke. So sei eine Aufwertung der eigenen Währung gut für den Import, jedoch schlecht für den Export. Nicht weniger unerheblich sei die Frage, in welcher Währung das zu verkaufende Produkt bezahlt werde.



Sie haben LINC in Lüneburg gegründet: Dr. Ronald Franke (links) und Dr. Martin Puppertz lieferten damit zugleich die „Gründungs-idee 2016“.

Foto: ein

Learning (GmbH) ist eine Ausgründung der Leuphana Universität Lüneburg und wurde als Gründungs-idee des Jahres 2016 ausgezeichnet.

» Web: www.linc-institute.de

Die Welt mit anderen Augen sehen

„Hamburger Seitenwechsel“: Steffen Wilcke, Leiter Mittelstand bei der Sparkasse Lüneburg, arbeitete eine Woche lang im Harburger Hospiz



Tauschte sein Büro bei der Sparkasse Lüneburg im Rahmen der Aktion „Hamburger Seitenwechsel“ eine Woche lang mit dem Harburger Hospiz: Steffen Wilcke, Leiter Mittelstand.

Es gehört Mut dazu, seinen vertrauten Platz im Leben einmal für einen begrenzten Zeitraum aufzugeben und gegen „ein anderes Leben“ einzutauschen. Steffen Wilcke, Leiter Mittelstand bei der Sparkasse Lüneburg, hat diesen Schritt gewagt und eine Woche lang im Harburger Hospiz am Blättnering in Langenbek geholfen. Eben noch der Ansprechpartner für Unternehmer, die beispielsweise über einen Kredit verhandeln möchten, plötzlich eine unmittelbare Begegnung mit Menschen, die wissen, dass ihnen der Tod absehbar bevorsteht. Eben noch langfristige Planungen und Konzepte auf dem Tisch, plötzlich Vollkontakt zur Begrenztheit des Lebens. Die Aktion „Hamburger Seitenwechsel“ macht solche Erfahrungen möglich und sorgt hautnah dafür, dass Menschen in hoher beruflicher Verantwortung die Erdung behalten und ermutigt werden, die Welt auch mit anderen Augen zu sehen.

Der „Mann von der Bank“, wie ihn die Mitarbeiter im DRK-Hospiz nannten, wurde in den Arbeitsablauf voll integriert – Schichtbeginn um 8 Uhr. Vorbereitung des Frühstücks. Sterbensranke Menschen beim Gang zur Toilette begleiten. Betten beziehen. Nicht gerade das also, was normalerweise auf dem Kalender zu finden ist. Und das Wichtigste: Zeit haben, um mit Menschen zu sprechen.

Steffen Wilcke lebt mit Frau und zwei Töchtern in Winsen. Hier die Familienwelt, dort die Kundenwelt der Sparkasse Lüneburg. Und nun ein echter Seitenwechsel – Kontakt zu Menschen, die das beschäftigt, was auf den letzten Metern eines Lebens wichtig ist. Ganz sicher nicht mehr der Job, aber vielleicht das, was man noch tun wollte, aber nie geschafft hat? Die Versäumnisse? Ebenso das Erreichte und die Erkenntnis, dass das Leben am Ende wie ein Hauch vorüberfliegt. 70, 80 oder mehr Jahre zählen kaum noch, wenn nur noch wenige Wochen bleiben. Steffen Wilcke: „Manche haben mir berichtet, dass sie von der Endlichkeit des Lebens überrannt wurden.“

Was nimmt der Manager mit? „Mehr Achtsamkeit, Wertschätzung und auch Demut“, sagt Steffen Wilcke. Ein Ergebnis könne sein, dass etwas mehr Emotionalität und Empathie in das rationale Tageswerk eines Bankers einfließen. Die Aktion solle für deutlich mehr soziale Kompetenz, sagt Wilcke. Und: „Ich kann jedem nur empfehlen, ebenfalls einmal einen Seitenwechsel zu machen.“

» Web: <http://seitenwechsel.com/>

Die Psychologie im Blick

2016 ausgezeichnet: das Lüneburg Institute für Corporate Learning

Gerade in mittelständischen Unternehmen beschränkt sich die Personalarbeit häufig auf administrative Tätigkeiten. Themen wie die gezielte Weiterentwicklung der Mitarbeiter kommen im Tagesgeschäft oftmals zu kurz. An diesem Punkt setzt das Lüneburg Institute for Corporate Learning (LINC) mit innovativen, wirtschaftspsychologisch fundierten Weiterbildungen an.

Momentan bietet LINC zwei Weiterbildungsprogramme an: BUSINESS_ID deckt die klassischen Personalentwicklungsthemen wie zum Beispiel Führung, Kompetenzanalyse und Teamentwicklung ab, während sich CULTURE_ID auf die Entwicklung von Kompetenzen im internationalen Geschäft konzentriert und somit insbesondere für im Ausland aktive Unternehmen interessant ist. Die LINC-Weiterbildungen sind dabei aus zwei Gründen besonders: Zum

einen basieren sie auf wissenschaftlich gesicherten psychologischen Erkenntnissen, die leicht nachvollziehbar und mit hohem Praxisbezug vermittelt werden. Zum anderen erwerben die Teilnehmer nicht nur neue Kompetenzen, sondern werden gleichzeitig auch für die Nutzung moderner psychologischer Online-Tools ausgebildet, die sie direkt für die Personalentwicklung in ihren Unternehmen einsetzen können.

Dazu Dr. Ronald Franke, Gründer und Geschäftsführer: „Psychologie wird von vielen Menschen immer noch als etwas sehr Komplexes, fast schon Geheimnisvolles empfunden. Wir wollen die faszinierenden Möglichkeiten, welche die Psychologie für die Personalentwicklung bietet, für jedermann nachvollziehbar und vor allem praktisch anwendbar machen.“ Das Lüneburg Institute für Corporate



Die Nummer zwei in Niedersachsen

Wer die A7 Richtung Süden fährt, kommt unweigerlich nach Bispingen. Die Autobahn schneidet wie ein gigantisches Schwert mitten durch die 6500-Einwohner-Gemeinde, die vielen Menschen im Norden vor allem durch den Snow Dome und die Kartbahn bekannt sein dürfte. Dass Bispingen einer der vier Top-Tourismusstandorte in Niedersachsen ist, dürfte dagegen weitgehend unbekannt sein. Nur die Nordseeregion zieht mehr Urlauber an. Auf den Plätzen drei und vier folgen der Harz und das Weserbergland. Am Rande des Heidekreises gelegen bietet die Gemeinde mit ihren neun Ortschaften eine bunte Mischung aus Natur und Event. In der Folge liegt die Zahl der Übernachtungen von Urlaubern pro Jahr bei 1,3 Millionen, wobei Center Parcs mit rund einer Million den Löwenanteil beisteuert. Im Schnitt bleiben die Gäste zwischen drei und sieben Tage.

Für die Lüneburger Heide, die weit über Bispingen hinausreicht, ist der Tourismus stärkster Wirtschaftszweig in der Region. Mit einem Bruttoumsatz von 1,2 Milliarden Euro und mehr als 32 000 im Tourismus Beschäftigten ist er der Wachstumsmotor, so heißt es in der „Lüneburger Heide GmbH“.

Bermudas, Berchtesgaden, Bordeaux – Warum nicht mal nach Bispingen?

INTERVIEW Bürgermeisterin Sabine Schlüter über eine boomende Tourismusregion im Schatten von Wacholder und Erika

Wir sind in der „Schmucken Witwe“ verabredet – ein wirklich schmucker Neubau mitten in Bispingen mit wenigen exklusiven Zimmern, einem kleinen Laden im Erdgeschoss und verlockender Tortenauswahl im Café. Mit Bispingens Bürgermeisterin Sabine Schlüter sprach B&P-Redakteur Wolfgang Becker über Heidetourismus, das Erfolgsrezept vor Ort und „Natur trifft action“.

Lassen Sie mich mal mit einer kleinen Provokation starten: Warum sollte ich nach Bispingen in die Heide fahren?
Weil Sie hier eine wunderschöne Landschaft finden mit einem vielfältigen Erlebnispark für die ganze Familie.

Muss ich dazu ein Naturfreak sein?
Nein, aber wenn ein oder zwei Familienmitglieder Naturfreaks sind, dann kommen sie hier voll auf ihre Kosten. Hier bei uns kann man Stille erleben und wandern, aber die Kinder können eben als Kart-Bahn fahren oder im Snow Dome herumtoben.

Die Heide blüht ja nur ein paar Wochen, was passiert eigentlich in der anderen Zeit?
Wir haben inzwischen sehr viele Wintergäste. Wir haben viele Leute, die Langlauf machen. Und das Kutsche-Fahren geht mittlerweile fast das ganze Jahr über, weil viele Menschen vor allem die Ruhe suchen. Das entspannte Miteinander, wo jeder hier sozusagen „Seins“ machen kann, das geht hier wunderbar und ohne Stress.

Sie sprechen von Familien – für Jugendliche ist Bispingen wohl eher kein Ziel, oder?
Die Jugendlichen lieben Bispingen, weil wir nicht nur schöne Landschaft, sondern eben auch attraktive Angebote für diese Altersgruppe haben – zum Beispiel auch das Unternehmen Center Parcs mit seiner tropischen Wasserpark Aqua Mundo.

Das heißt: Die Eltern geben ihre Kinder dort ab, wo action ist, und suchen selbst Entspannung in der Heide.



Sabine Schlüter ist seit 2010 Bürgermeisterin der Gemeinde Bispingen.

Ja, unsere Gäste kommen ja meist ein paar Tage. Da ist dann jeder Mal an der Reihe. Das macht Bispingen als Ferienziel besonders.

Wie viele Unternehmen in der Gemeinde Bispingen würden Sie der Tourismusbranche zuordnen?
Alle Unternehmen hier im Dorf profitieren sekundär vom Tourismus. Auch die Bauunternehmen. Löcher in den Straßen können wir uns hier nicht leisten.

Hier muss immer alles schick sein . . .
. . . aber richtig!

Wie viele Gastronomie- und Beherbergungsbetriebe haben wir hier?
Also gefühlt würde ich mal sagen: 600 bis 700, wenn man alles mitzählt.

Profitiert Bispingen auch vom Heidepark, der ja nicht weit entfernt liegt?
Umgekehrt. Der Heidepark profitiert von unseren Gästen. Die Leute kommen hierher, freuen sich auf die freie Zeit und machen dann mal einen Tagesausflug zum Heidepark nach Soltau oder zum Vogelpark nach Walsrode.

Können Sie die Säulen benennen, auf denen der Erfolg des Bispinger Tourismusgeschichte basiert?
Center Parcs ist ganz sicher eine Säule. Aber

den Reiz macht gerade die Kombination aus Stille und Landschaft mit einer hohen Dichte an Erlebnisangeboten aus. Natur trifft action. Das zieht die Leute hierher.

Wann fing das alles an?
Ich denke mal, das war die Zeit, als der Vogelpark in Walsrode und vor allem der Wildpark in Nindorf aufgebaut wurden. Das waren für uns ganz wichtige Stationen. Da konnten wir sehen, wie sich die Dinge vor Ort entwickeln. Bei uns kam die Überlegung auf, wie es gelingen könnte, das Landschaftserlebnis mit Angeboten für Schlechtwetter zu kombinieren.

Ein gutes Stichwort: Wetter in Norddeutschland. Ist das nicht geradezu ein Widerspruch zum touristischen Erfolg des Standortes?
Nein. Seit ich hier Bürgermeisterin bin, kenne ich kein Jahr, in dem wir nicht Platznot haben. Wir sind in der Regel mindestens ausgebucht, häufig überbucht. Wir geben sogar Gäste an die Nachbarkommunen ab. Unsere Tourismus-Information organisiert hier „Wandern ohne Rucksack“ auf dem gesamten Heidschnuckenwanderweg – bis nach Celle. Nicht nur für unsere Tourismusbetriebe, sondern für die anderen auch.

Wie ist die Tourismusbranche organisiert. Gibt es da einen Verband?
Sogar drei – einen von den fünf Landkreisen Uelzen, Harburg, Heidekreis, Lüneburg und Celle: Die Lüneburger Heide GmbH vermarktet die Dachmarke. Auch Bad Bevensen sowie die Städte Celle und Lüneburg sind dabei. Dieser Verband platziert die Heide in Konkurrenz zum Harz und zur Nordsee weltweit als niedersächsische Urlaubsregion. 60 Prozent der Tourismusumsätze in diesen fünf Landkreisen erbringen wir im Heidekreis. Deshalb haben wir noch die „Erlebniswelt Lüneburger Heide“, ein Zusammenschluss aller Heidekreis-Kommunen. Und: Unter Federführung des Landkreises Harburg haben wir als Heidekreis und dem Kreis Lüneburg noch die Naturparkregion – immerhin die Region rund um das älteste

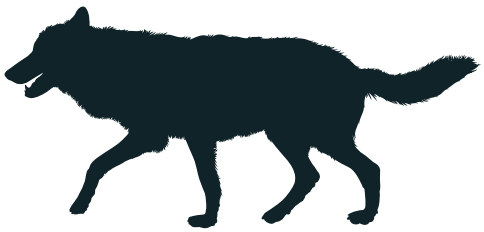
Naturschutzgebiet der Welt, noch von Kaiser Wilhelm verordnet. Am Wilseder Berg und im Totengrund konnte man das erleben, was es in der Großstadt Berlin nicht gab: nämlich einen Ameisenhaufen. Oder einen Imker.

Welche Rolle spielt die Nähe zu Hamburg?
Eine ganz große Rolle, auf jeden Fall für Bispingen. Viele, viele Gäste haben zwar den Heidepark auf dem Zettel, ganz sicher aber einen Besuch der Hamburger Landungsbrücken. Einmal Hamburger Hafen, das muss sein. Egal, ob die aus Berlin, Bayern oder Nordrhein-Westfalen kommen.

Sie bieten hier eine ganze Menge attraktiver Ziele für Touristen an, ist die Kette eigentlich geschlossen? Oder kommen noch weitere Themen hinzu . . . ?
Die Kette ist nie geschlossen, das ganze Konzept ist ständig in der Entwicklung. In diesem Jahr haben wir sicherlich den Schwerpunkt mit dem Thema Reiten. Wir sind nun mal die Niedersachsen, die weltbesten Pferde sind bei uns zu Hause. Wir haben hier exzellente Reiterhöfe – auch ein Thema für die Hamburger.

Bieten Sie auch Wolf-Watching an?
Wir leisten im Walderlebniszentrum, über die Wolfsberater und den Verein Naturschutzpark Aufklärungsarbeit unter dem Motto „Mit dem Wolf leben lernen“. Wir haben schon die Situation, dass wir uns mit diesem Thema intensiv befassen müssen, um korrekt aufzuklären. Wölfe sind keine Kuscheltiere, sondern Bestandteil einer intakten Natur. Da gibt es das Gebot des fachgerechten Umgangs.

Web: www.bispingen.de



Tourismus: Metropolregion Hamburg schaut auf den internationalen Gast

„Logbuch international online“ soll für mehr Servicequalität sorgen – Kleine, mittelständische und große Betriebe finden Hintergrundwissen ab sofort auf der kostenfreien Wissensplattform

Ausländische Gäste sorgen für kräftiges Wachstum im norddeutschen Tourismus. Nur wer die Bedürfnisse internationaler Gäste kennt, wird langfristig von ihnen profitieren. Das Leitprojekt „Welcome to Metropolregion Hamburg“ unterstützt hier die regionale Tourismuswirtschaft. Kleine, mittelständische und große Betriebe finden ab sofort auf der kostenfreien Wissensplattform „Logbuch international online“ Hintergrundwissen, praktische Werkzeuge sowie wertvolle Tipps. Vorgestellt wurde die Plattform im Rahmen der Veranstaltung „Internationaler Gastgeber werden: So geht’s“ in Hamburg. „Rund 4,7 Millionen ausländische Gäste übernachten pro Jahr in der Metropolregion Hamburg. Für die kommenden Jahre sagen Marktanalysen weitere Steigerungen internationaler Gäste in Deutschland voraus“, sagt Jakob Richter, Leiter der Geschäftsstelle

der Metropolregion Hamburg. „Das ist eine große Chance, doch wie können wir die Metropolregion Hamburg gut auf internationale Gäste vorbereiten? Genau hier setzt das Leitprojekt ‚Welcome to Metropolregion Hamburg‘ mit seiner kostenfreien Online-Wissensplattform „Logbuch international online“ an.“

Das „Logbuch international online“ ist für alle touristisch relevanten Branchen gedacht – vom Übernachtungsbetrieb über Gastronomie und Einzelhandel bis hin zu Freizeit- und Kultureinrichtungen sowie Transportunternehmen. Dort richtet es sich an alle Mitarbeiter vom Auszubildenden bis zum Geschäftsführer. „Wer sich in die Wissensplattform einloggt, kann sich mit Hilfe der branchenspezifischen Informationen, der praktischen Tipps und praxisnahen Werkzeuge selbst zum internationalen Gastge-

ber weiterbilden“, erläutert Projektleiterin Verena von der Hagen. Im Fokus der Informationen stehen insbesondere die für die Metropolregion Hamburg wichtigen Märkte Dänemark, Schweden, Niederlande, Schweiz und Österreich.

Wie wird der internationale Gast zahlen – eher bar oder doch lieber mit Kreditkarte? Sollte man zur Begrüßung die Hand reichen oder Küsschen auf die Wange geben? Wie informieren sich Gäste im Vorfeld ihrer Reise? Welche landestypischen Gepflogenheiten und Erwartungen bringen sie mit? Das „Logbuch international online“ beantwortet diese und viele andere Fragen und vermittelt länderspezifische Kenntnisse. Informationen über Dänemark sind bereits online, es folgen in den nächsten Monaten Information zu den Niederlanden, der Schweiz, Österreich und zu Schweden. Des Weiteren wid-

met sich die Wissensplattform im nächsten Schritt dem Thema Menükartenübersetzer. Für das Projekt engagieren sich 20 touristische Organisationen der Kreise und Städte, sieben Industrie- und Handelskammern sowie weitere touristische Institutionen in der Metropolregion Hamburg. Insgesamt stehen für das Projekt 850 000 Euro aus den Förderfonds der Metropolregion Hamburg sowie aus Beiträgen der Projektpartner zur Verfügung. Die Federführung liegt bei der Lübeck und Travemünde Marketing GmbH.

Anmeldung ab sofort kostenfrei unter www.logbuchinternational.de

PROJEKTPARTNER: Cuxland-Tourismus Agentur für Wirtschaftsförderung Cuxhaven (Landkreis Cuxhaven), Dithmarschen Tourismus e.V., Erlebniswelt Lüneburger Heide GmbH (Landkreis Heidekreis), Flusslandschaft Elbe GmbH (Landkreis

Harburg/Lüneburg), Geschäftsstelle der Metropolregion Hamburg, Handelskammer Hamburg, Hansestadt Lübeck, HeideRegion Uelzen e.V. (Landkreis Uelzen), Herzogtum Lauenburg Marketing und Service GmbH, Holstein Tourismus e.V., Industrie- und Handelskammern Flensburg, Kiel, Lübeck, Lüneburg-Wolfsburg, Schwerin und Stade, Landeshauptstadt Schwerin, Landkreis Nordwestmecklenburg, Lübeck und Travemünde Marketing GmbH, Lüneburger Heide GmbH (Landkreis Harburg/Lüneburg), Lüneburg Marketing GmbH, Marketing Büro Wendland/Elbe (Landkreis Lüchow-Dannenberg), Ostsee-Holstein-Tourismus e.V., Stadt Neumünster, Tourismusmanagement Stormarn, Tourismusverband Landkreis Stade/Elbe e.V., Tourismusverband Mecklenburg-Schwerin e.V. (Landkreis Ludwigslust-Parchim), Touristikverband Landkreis Rotenburg (Wümme) e.V. sowie Wirtschaftsentwicklungsgesellschaft des Kreises Segeberg mbH



Diese Aufnahme zeigt rechts das Seevetaler Gewerbegebiet Beckedorf Bogen. Links liegen ein paar Bestandsflächen in Privathand. Das graumarkierte Gelände dahinter bis hoch an die Maldfeldstraße wird über die hier bereits eingezeichnete Stichstraße und einen kleinen Kreisel erschlossen.

Kaum da, schon verkauft...

Lorenz Gruppe entwickelt das Gewerbegebiet Beckedorf II in Seevetal – Ungebrochen hohe Flächennachfrage

Direkt an der Landesgrenze zu Hamburg hat die Gemeinde Seevetal mit dem Gewerbegebiet Beckedorf I in den vergangenen Jahren einen prosperierenden Wirtschaftsstandort geschaffen. Das einzige Manko: Am Beckedorf Bogen gibt es quasi keinen Platz mehr. Das dürfte sich jetzt ändern: Die Kommune hat angrenzende Flächen an die Hamburger Lorenz Gruppe verkauft. Frank Lorenz, der sich als Projektentwickler und Investor einen Namen gemacht hat, vermarktet diese Flächen nun unter dem Namen Beckedorf II an interessierte Unternehmen. Insgesamt geht es um 6,8 Hektar, von denen allerdings ein gutes Viertel noch für sieben Jahre verpachtet ist, also erst ab 2025 zur Verfügung steht. Etwa fünf Hektar stehen jedoch sofort zum Verkauf, beziehungsweise standen: „Ich habe so viele ernsthafte Anfragen bekommen, dass ich sofort die dreifache Fläche vergeben könnte“, sagt Lorenz und bestätigt damit die vorherrschende Meinung der Immobilienbranche zum Thema Flächenmangel. Ein großes Grundstück, das auch an die Maldfeldstraße grenzt, ist bereits an einen Interessenten aus dem Bereich produzierendes Gewerbe vergeben. Am Beckedorf Bogen haben sich gut 30 mittelständische Unternehmen angesiedelt und dem Gebiet mit zum Teil hochwertiger Architektur einen besonderen Stempel aufgedrückt. Nach diesem Muster soll es nun westlich der Hauptzufahrt weitergehen. Lorenz: „Wir bauen eine Stichstraße und erschließen das Gelände.“ Im Nordbereich liegen ein paar Bestandsflächen, die nun von dem Gewerbegebiet quasi umbaut werden sollen. Noch weiter im Westen schließen sich dann die örtliche Kiesgrube sowie eine Tankstelle und eine Erdgasanlage an. Das einzig Problem: Auch hier wurde früher Kies abgebaut, die Grube anschließend mit Boden verfüllt. Altlasten gibt es laut Lorenz zwar nicht, aber die Gründung könnte etwas aufwendiger sein. Die bereits vereinbarte Neuansiedlung geht laut Lorenz mit einem 15-Millionen-Euro-Investment einher. Er sagt: „Das Unternehmen baut eine Produktionshalle sowie Büros, stellt sich am Standort völlig neu auf. Es war der Wunsch der Gemeinde Seevetal, die Fläche möglichst nicht an einen großen Logistiker abzugeben. Das haben wir erreicht.“ Auf den weiteren sofort verfügbaren Grundstücken können zwei bis drei kleinere Unternehmen Platz finden. Der Bebauungsplan ist weitgehend durch, wurde zuletzt nur auf Warteposition geschoben, weil die Erschließungsstraße noch nicht endgültig platziert war. In zwei Jahren, so schätzt Lorenz, sollte die Erweiterung weitgehend abgeschlossen sein.

Weitere Lorenz-Projekte im Hamburger Süden:

- **DER GRUNDSTEIN FÜR DAS BRÜCKENQUARTIER** im Hamburger Binnenhafen ist gelegt. Als 40-Prozent-Partner hat Lorenz die Uelzener Baufirma Willi Meyer ins Boot geholt. Beide Unternehmen haben bereits im Lüneburger Hanseviertel erfolgreich zusammengearbeitet. Das Brückenquartier besteht aus zwei Baukörpern. Im vorderen Gebäude soll im vierten Quartal 2018 der Edeka-Laden eröffnet werden. Im zweiten Gebäude sind vor allem Wohnungen untergebracht. Geplante Fertigstellung: Frühjahr 2019.
- **HOTEL UND L'OSTERIA AM VERITAS-KAI:** Obwohl der Bau von Hotels in Hamburg politisch zur Chefsache erhoben und ein eigener Hotelentwicklungsplan erarbeitet wurde, kommt das Harburger Hotelprojekt zurzeit nur zögerlich voran. Grund ist die beabsichtigte Absenkung der Kaimauer am Lotsekanal. Hier soll eine Terrassenanlage entstehen, die Besucher des Quartiers zum Verweilen am Wasser einlädt. Bislang hat das Amt für Denkmalschutz jedoch noch kein grünes Licht gegeben. Auf dem Hotelgrundstück haben unterdessen erste Trockenbohrungen stattgefunden – als Vorbereitung für die eigentliche Gründung.
- **SEEHAFENSTRASSE:** Mittlerweile sind die Altgebäude an der Seehafenstraße abgerissen. Hier hat Frank Lorenz in Zusammenarbeit mit Engel & Völkers die Ansiedlung einer Spezialspektion und der Firma Mateco (Hebebühnen) vorangetrieben.

Die Aktivitäten der Lorenz Gruppe (Sitz in Hamburg-Bahrenfeld) gehen übrigens weit über den Hamburger Süden hinaus. Derzeit werden zwei größere Wohnungsbauprojekte in Quickborn und Lübeck vorbereitet, in Altona stehen 31 Wohnungen kurz vor der Übergabe. Der Bau von Wohn- und Geschäftshäusern am Tartuer Tor im Lüneburger Hanseviertel ist mittlerweile abgeschlossen. wb

Web: www.lorenz.hamburg



Bagger marsch: So sah es vor wenigen Wochen an der Seehafenstraße in Harburg aus. Hier wird eine Fläche für die Ansiedlung einer Spedition und der Firma Mateco vorbereitet.

Foto: Wolfgang Becker



Auf der ehemaligen Beachclub-Fläche am Veritaskai ist ein Bohrgerät zur Untergrundanalyse in Stellung gebracht worden. Hier soll das Hotel gebaut werden.

Der Citan
Kastenwagen ab
99 € mtl.*

Der Vito
Kastenwagen ab
149 € mtl.*

Der Sprinter
Kastenwagen ab
199 € mtl.*

Transporter
TOP LEASING

Angebote nur für
Gewerbetreibende
Ohne Anzahlung!

Abbildung enthält Sonderausstattung

Kleine Raten in jeder Größe.

Das Top-Leasing für den Mercedes-Benz Citan, Vito oder Sprinter. Schon ab 99 € monatlich, ohne Anzahlung. Wie groß Ihr Job auch ist, die Rate bleibt klein. Profitieren Sie von den Mercedes-Benz Transportern und unseren besonders günstigen Leasingraten – nur bis 30.06.2017.

Kraftstoffverbrauch innerorts/außerorts/kombiniert (l/100 km): Citan 5,0–4,7/4,4–4,2/4,6–4,3/ Vito 7,8–7,7/5,4–5,3/6,3–6,2/ Sprinter 11,0–10,8/ 7,1–6,9/8,6–8,4. CO₂-Emissionen kombiniert (g/km): 119–112/164–162/ 224–219.

*Ein Leasingbeispiel der Mercedes-Benz Leasing GmbH, Siemensstraße 7, 70469 Stuttgart für Citan108 CDI Kastenwagen/ Vito 109 CDI Kastenwagen/Sprinter 211 CDI Kastenwagen nur für gewerbliche Einzelkunden: Kaufpreis ab Werk** 12.990 €/ 18.490 €/20.990 €, Leasing-Sonderzahlung 0,00 €, Laufzeit 48 Monate, Gesamtlauflistung 40.000 km, mtl. Gesamttrate 99,00 €/ 149,00 €/ 199,00 €. Alle Preise gelten zzgl. der gesetzlich gültigen Umsatzsteuer. Das Leasingangebot ist gültig bis 30.06.2017. Weitere Informationen zu den Konditionen und zum Abschluss eines Leasingvertrages erhalten Sie von den Mercedes-Benz Vertriebspartnern. ** Unverbindliche Preisempfehlung des Herstellers, zzgl. lokaler Überführungskosten.

Mercedes-Benz
Vans. Born to run.

Anbieter: Daimler AG, Mercedesstraße 137, 70327 Stuttgart

Hans Tesmer AG & Co. KG, Autorisierter Mercedes-Benz Verkauf und Service
Ritscherstr. 32, 21244 Buchholz, Tel.: 04186 88828-0, Lüneburger Schanze 14, 21614 Buxtehude, Tel.: 04161 738-0
Gottlieb-Daimler-Str. 1, 21745 Hemmoor, Tel.: 04771 8884-0, Stader Str. 9, 27419 Sittensen, Tel.: 04282 2061-0
Carl-Benz-Str. 10, 21684 Stade, Tel.: 04141 6063-0, Lohdorfer Str. 130, 21423 Winsen, Tel.: 04171 8828-0
Südring 36, 27404 Zeven, Tel.: 04281 9314-0, www.tesmer.de



So sieht es an der A1 bei Elsdorf heute aus: Die Ansiedlungen von Noerpel und IKEA werden vorbereitet. Fotos: SAG



Martin Stoppel ist als Projektleiter Immobilien bei der Süderelbe AG beschäftigt. Er betreut die Vermarktung des LogIn Parks.

Der LogIn Park an der A1

28 Hektar sind verkauft

Run auf Gewerbe- und Industriegebiet zwischen Hamburg und Bremen – Auch Ikea baut ein Lager – Zweiter Bauabschnitt geplant

Dieses Beispiel zeigt, wie hoch der Flächen- und Druck in der Metropolregion Hamburg ist: Erst vor einem halben Jahr wurde der 28 Hektar große und neu erschlossene Gewerbe- und Logistikpark in Elsdorf an der A1 eröffnet, jetzt meldet die Süderelbe AG bereits den Ausverkauf. Projektleiter Martin Stoppel, zuständig für das Thema Immobilien, weiß bereits von weiteren Anfragen von interessierten Unternehmen, kann aber nicht mehr liefern. Auf dem ver-

gleichsweise großen Areal mit einer Industrieausweisung wird der Investor Panattoni Europe auf zehn Hektar ein großes Lager für die süddeutsche Spedition Noerpel bauen. Das schwedische Möbelhaus Ikea hat eine weitere rund 8,6 Hektar große Fläche gekauft. Dort soll ein 38 000 Quadratmeter großes Distributionslager mit Waren gebaut werden, die über den Ikea-Online-Shop vertrieben werden. Auch Martin Stoppel ist überrascht von der Dynamik,

die der Markt entfacht hat. Durch den eigenen Autobahnanschluss sei die Fläche in Elsdorf (nicht zu verwechseln mit Elstorf in der Gemeinde Neu Wulmstorf) aber sehr attraktiv und liege strategisch günstig zwischen Hamburg und Bremen. Aufgrund der hohen Nachfrage soll nun ein zweiter Bauabschnitt mit weiteren 20 Hektar entwickelt werden. Elsdorf ist ein Ort mit rund 2700 Einwohnern, der zur Gemeinde Zeven gehört. Dr.

Olaf Krüger, Vorstand der Süderelbe AG, freut sich über die erfolgreiche Vermarktung, da auf diese Weise direkt an der A1 zahlreiche neue Arbeitsplätze entstehen. Das Unternehmen Noerpel geht das Projekt sportlich an. Die Bauarbeiten haben bereits begonnen, zum 1. Oktober soll das Lager in Betrieb gehen. Ikea will sich dem Vernehmen nach etwas mehr Zeit lassen. Das Lager soll erst im dritten Quartal 2018 eröffnet werden.

Laut Martin Stoppel ist die Nachfrage nach Gewerbe- und Industrieflächen ungebrochen, das Angebot aber äußerst beschränkt: „Wir gehen weiterhin auf die Landräte und Bürgermeister zu, um neue Flächenausweisungen zu erreichen. Aber es ist schwierig.“ Das gilt auch für die Planungszeiten. Der LogIn Park in Elsdorf hatte eine Vorlaufzeit von vier Jahren. wb

» Web: www.login-park-elsdorf.de

Mitten im Leben

AVW plant Seniorenwohnungen am Harburger Sand

Entwurf von Schenk + Waiblinger bekommt den Zuschlag – Baustart: frühestens 2019



Das ist der Siegerentwurf.



Harburgs Sand von oben.



Interessante Lösung, aber nicht an erster Stelle.

So richtig viel Spielraum hatten die Architekten nicht, denn das Grundstück ist relativ klein, liegt mitten in der Harburger Innenstadt und ist seit Jahren, wenn nicht Jahrzehnten, ein Politikum: Die AVW Immobilien AG aus Hamburg will auf der ehemaligen Blumenmarkfläche am Sand ein Wohn- und Geschäftshaus mit 60 bis 80 Seniorenwohnungen, einem Supermarkt mit 1200 bis 1400 Quadratmetern Verkaufsfläche im Untergeschoss, einer Gastronomie und – aus bezirkspolitischer Sicht ganz wichtig – einer öffentlichen Toilettenanlage bauen. Jetzt wurden die fünf Architekten-Entwürfe begutachtet. Den ersten Preis erhielt das Hamburger Büro Schenk + Waiblinger, das mit nuancierten architektonischen Details überzeugte.

Wer sich in Harburg auskennt, der kennt auch das „Bolero“ – ein durchaus beliebtes Harburger SzenereRestaurant, das auf dem Dach einer maroden Ladenfläche am Sand steht. Die Ladenzeile liegt auf Höhe der Markfläche, die obere Ebene grenzt an die Neue Straße. Einst war hier Harburgs erstes McDonald's-Restaurant. Seit vielen Jahren wurde darüber diskutiert, wie sich diese prägende Fläche neu gestalten ließe. Doch verschiedene Vorstöße scheiterten an den Eigentumsverhältnissen und den langfristigen Mietverträgen.

Endlich Bewegung

Mittlerweile hat die AVW das Grundstück gekauft. Der Bezirk ist hellerfreut, dass endlich Bewegung in die Angelegenheit kommt, und will bis 2018 einen Bebauungsplan auflegen, wie Baudezernent Jörg Penner bestätigte. Er erhofft sich eine deutliche Aufwertung der in weiten Teilen sanierungsbedürftigen Marktsituation. Immerhin findet auf dem Sand seit Urzeiten

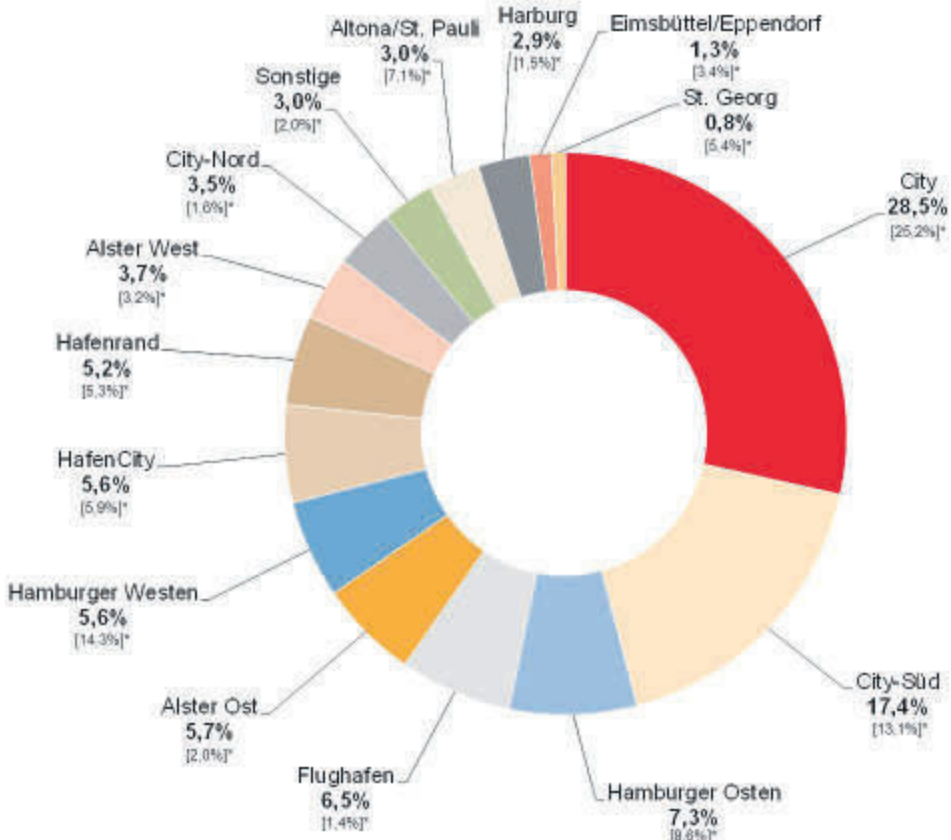
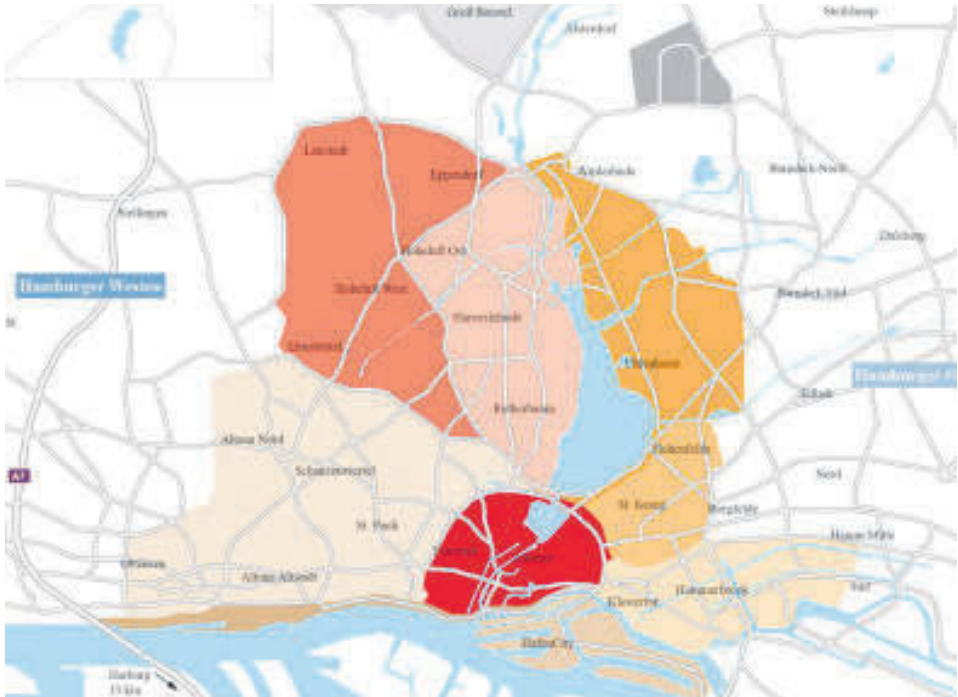


Edward T. Martens (von links) und Dr. Dirk Lammerskötter von AVW sowie Harburgs Baudezernent Jörg Penner und Hamburgs Oberbaudirektor Jörn Walter vor dem Siegerentwurf.

Foto: Wolfgang Becker

der Wochenmarkt statt. Sechs Mal in der Woche – ein Versorgungstatus, der sich in ganz Hamburg nur ein weiteres Mal findet. Hier am Markt, mitten im Geschehen, will die AVW anstelle der ursprünglich geplanten Studentenwohnungen seniorengerechte Wohnungen bauen und bekommt für dieses Vorhaben Unterstützung von Hamburgs Oberbaudirektor Jörn Walter, der in der Jury saß, die den Entwurf prämierte. Er sagt: „Studentenwohnungen haben den Nachteil, dass sie in der Regel sehr klein sind. Jetzt haben wir einen Anteil mit größeren Wohnungseinheiten – damit sind wir in der Nutzung langfristig flexibler.“ Und: „Der Platz ist einfach nicht schön genug. Jetzt haben wir die Chance, dass sich etwas verbessert.“ Der Lärm der Marktbesucher,

die bereits in den ganz frühen Morgenstunden ihre Stände aufbauen, der Autofahrer, die nachmittags auf dem Sand parken, und der Gastronomie, die im Sommer bis in die späten Abendstunden auch die Außenflächen bespielen will, ist aus seiner Sicht kein Widerspruch zum Seniorenwohnen. Im Gegenteil: Gerade Ältere – gemeint sind in diesem Fall die jungen Alten der Ü60-Klasse – schätzten es, mitten im Leben zu stehen und Anteil zu nehmen. Der Abriss der Altgebäude mit anschließendem Baustart wird nach derzeitigem Stand 2019 stattfinden. Ab 2020 soll das Gebäude bezugsfertig sein. Zu dem Investment wollten sich die AVW-Vorstände Dr. Dirk Lammerskötter und Edward T. Martens nicht äußern.



Der Büromarkt in Hamburg

Als Wirtschaftszentrum gibt die Hansestadt Hamburg in Norddeutschland den Takt vor. Entwicklungen, die sich hier abzeichnen, lassen auf die gesamte Wirtschaftssituation schließen. Das gilt auch für den Büromarkt. Oliver Horstmann: „Wir haben es da in der Vergangenheit mit Acht-Jahres-Zyklen bei den Spitzenmieten zu tun gehabt. 1992, 2000 und 2008 hatten wir jeweils ein Hoch bei den Spitzenmieten und niedrigen Leerstand. Auf dem Höhepunkt der Finanzkrise stieg der Leerstand bis 2010 auf Rekordniveau, die Mieten sanken jedoch nur verhalten und ziehen seit 2010 ohne große Ausschläge in der Kurve an. Der Leerstand sinkt im gleichen Maße.“ Ein Grund für diese Entwicklung: Nach der Krise wurden den Banken Zügel angelegt. Wer heute ein Bürohaus als Mietobjekt bauen will, braucht entweder viel Eigenkapital oder eine hohe Vorvermietung, um Kredit zu bekommen. Horstmann: „Früher konnte ich durch die Stadt fahren und zu jedem Baukran den Projektentwickler und in etwa den Fertigstellungstermin nennen. Heute weiß ich schon, wer da einziehen wird.“ Und: „Wir raten Investoren dazu, spekulativ zu bauen. Die Flächen werden auf jeden Fall vermietet.“

Engel & Völkers baut ebenfalls – in der Hafencity. Dieses prosperierende Gebiet bezeichnet Horstmann als den derzeit größten Immobilien-Hotspot in Europa. Bislang hatte die Stadt Flächen nur verkauft, wenn der Nutzer feststand. Mittlerweile, so Horstmann, gebe es erste Projekte mit höherem spekulativem Anteil. Hamburg mit der City Nord, der City Süd rund um die Hammerbrookstraße und der Hafencity sei in sich zu betrachtender Büromarkt. Nur selten wanderten Unternehmen über die Elbe nach Harburg. Horstmann: „Der Harburger Binnenhafen ist ja sehr charmant, aber es gibt nur wenig Wanderbewegung. Wer nördlich der Elbe erfolgreich ist, bleibt in der Regel dort. Andersherum ist es ähnlich. Deshalb haben wir es hier mit zwei Büromärkten in einer Stadt zu tun.“

Beim Vermietungsvolumen liegt Harburg mit 2,9 Prozent (2016) an drittletzter Stelle vor Eimsbüttel/Eppendorf und St. Georg. Fast ein Drittel der Transaktionen finden dagegen in der Hamburger City statt, gefolgt von der City Süd. wb

Abschied von der Flächenminimierung um jeden Preis

Moderne Bürowelten: Oliver Horstmann (Engel & Völkers) über neue Trends und Herausforderungen für Vermieter



Schöne neue Bürowelt: Hamburgs Wissenschaftssenatorin Katharina Fegebank und TUHH-Präsident Garabed Antranikian haben sich inmitten einer kommunikativen Sitzgruppe auf dem Flur des Startup-Docks der Technischen Universität Hamburg niedergelassen. Die Idee: Raus aus dem Büro, um auf dem Flur Kontakt zu haben, zu sprechen oder auch nur mal durchzuatmen. Foto: Wolfgang Becker



Oliver Horstmann leitet den Bereich Büroflächenvermietung bei Engel & Völkers Commercial in Hamburg und ist Mitglied der Geschäftsführung. Foto: E&V

Das Kommunikationszeitalter und der angebliche Trend, digitale Arbeitsplätze auf die heimische Terrasse zu verlagern, stellen auch die Immobilienbranche vor ganz neue Herausforderungen. Eng gestellte Großraumbüros und langweilige „Behördenflure“ sind zwar noch nicht ausgerottet, aber sie sind auf dem besten Wege, sich den Dinosaurierstempel abzuholen. Moderne Bürowelten sollten interessanter sein als das Homeoffice und anders aussehen als eine enge Ansammlung von Minibüros. Wie, darüber sprach B&P mit Oliver Horstmann, Mitglied der Geschäftsleitung von Engel & Völkers Commercial in Hamburg und Bereichsleiter Büroflächenvermietung. „Zellenstruktur“ – allein dieser Begriff sagt im Grunde schon alles: viele kleine aneinandergereihte Büros. Flächenoptimierung bis zum Anschlag wäre das Gegenmodell – ein Großraumbüro. Wellnessfaktor ebenfalls im Minusbereich. Kurz: Wer heute als Arbeitgeber punkten und gute Mitarbeiter für sein Unternehmen gewinnen will, sollte sich anders aufstellen. Was nichts daran ändert, dass gerade ältere Bürohäuser aus Zeiten stammen, in denen ein kleines separates Büro noch eher als Luxus empfunden wurde. Oliver Horstmann sagt: „Der Trend geht ganz eindeutig in eine andere Richtung. Weg von den langen Fluren, also der Zellenstruktur, hin zu Arbeitslandschaften und Teambüros. Die klassischen Einzelbüros mit Konferenzraum werden eher seltener nachgefragt. Dasselbe gilt für das klimatisierte, eng gestellte Großraumbüro.“

„Mitkriegen, was läuft...“

Trends haben manchmal die Eigenschaft, sich sehr schnell zu entwickeln. Ein Umstand, den die Immobilienbranche nicht gerade aufweist. Ältere Bestandsgebäude sind eben einfach vorhanden. Bürohäuser im neuen Stil müssen erst gebaut werden. Die Lösung: Altimmobilien umbauen. Horstmann: „Wir raten unseren Kunden durchaus dazu, ein paar Wände rauszureißen und neue Musterbüros einzurichten. Da können sie dann zeigen, was möglich ist, ohne gleich die hohen Kosten für einen Komplettumbau zu haben. Wenn dann Gespräche mit einem Mieter

anstehen, kann sich das entwickeln.“ Die modernen Bürolandschaften sind indes nicht für jedermann geeignet, wie Horstmann betont: „Es gibt Branchen, da ist es einfach notwendig, separate Büros zu haben – zum Beispiel Anwaltskanzleien und Steuerberatungskanzleien. Da ist Vertraulichkeit gefragt. In vielen anderen Bereichen ändert sich aber die Arbeitsphilosophie. Früher saßen die Teams im Großraumbüro, die Gruppenleiter hatten häufig ihr separates Büro. Heute sitzt der Teamleiter bei seinem Team – man will doch mitkriegen, was läuft, und ansprechbar sein.“

Argumente für die Mitarbeitersuche

Horstmann rät davon ab, aus Gründen der Flächenoptimierung zu viele Menschen in ein Großraumbüro zu quetschen: „Das ist zwar unter Kostengesichtspunkten interessant, weil Gruppen einfach Fläche sparen. Aber damit das funktioniert, ist es sinnvoll, einfach nochmal einen Teil der eingesparten Quadratmeter zum Wohlfühlen dazuzugeben, Rückzugsräume zu schaffen, Kommunikationsmöglichkeiten zu eröffnen.“ Auch in der Zentrale von Engel & Völkers an der Stadthausbrücke sei „eine Wand nach der anderen gefallen“, wie Oliver Horstmann sagt. Heute sitzt er bei seinem Team am großen Tisch. Ein ganz wichtiger Aspekt: „Wer heute einen neuen Job antritt, der schaut nicht mehr nur auf das Gehalt und den Arbeitsweg. Es geht ganz stark um die weichen Faktoren. Wie ist das Team? Stimmt das Arbeitsklima? Wie sieht das Umfeld aus? Das Wohlfühl-Thema nimmt an Bedeutung zu und sollte nicht unterschätzt werden. Früher hatte man vielleicht fünf Bewerber auf eine Stelle und suchte sich den besten aus. Künftig kommt vielleicht noch ein Bewerber, und der hat noch drei Alternativen. Dann kommt es genau auf dieses Thema an. Wir können es uns nicht mehr leisten, nur das zweitbeste Büro anzubieten“, sagt Horstmann. wb

Web: <https://www.engelvoelkers.com/de-de/hamburgcommercial/>



Abb. zeigt Sonderausstattung.



DER NEUE VOLVO XC60.

MIT SICHERHEIT ENTSPANNTER UNTERWEGS.

Entdecken Sie den neuen schwedischen Premium SUV. Elegant, markant, dynamisch und innovativ: So ermöglicht Ihnen Pilot Assist teilautonomes Fahren mit Geschwindigkeiten von bis zu 130 km/h.

AB SOFORT **BESTELLBAR**

Jetzt entdecken auf www.volvocars-haendler.de/Jork-Königreich

AUTOHAUS
WERNER BRÖHAN
GMBH

21635 JORK, KÖNIGREICHER STR. 15-17 TEL: 04162/94300
21684 STADE, GRAVENHORST WEG 4 TEL: 04141/991110,
WWW.AUTOHAUS-BROECHAN.DE



Grüße per Video: Rapper Samy Deluxe.



Lorenz von Geyso berichtete über die Anfänge der Kanzlei, die sein Vater Eberhard von Geyso begründet hatte.



Roland Kilian stieg geschichtlich in den 70er-Jahren ein und berichtete über Fusionen und Ortswechsel.



Die drei Kanzlei-Geschäftsführer Michael Niemeyer (von links), Olaf Oestreich und Carsten Schwerdtfeger überreichten den 10 000-Euro-Scheck an Hanife Sylejmani und die DeluxeKidz.

So feiern „die Leute von SchlarmannvonGeyso“

Seit zehn Jahren trägt die Harburger Kanzlei diesen Namen – 10 000 Euro für die DeluxeKidz

Der Überraschungsgast kam per Videoeinspielung. Samy Deluxe wünschte „den Leuten von SchlarmannvonGeyso“ eine erfolgreiche Zehnjahres-Feier im KulturSpeicher an der Blohmstraße in Harburg. Dort hatten sich rund 100 Mitarbeiter der Kanzlei und 230 Gäste versammelt, um auf das runde Datum anzustoßen. Der Kurzauftritt des Rappers hatte einen Hintergrund: Anstelle von Präsenten hatten die 25 Partner von SchlarmannvonGeyso um eine Spende für den Verein DeluxeKidz e.V. gebeten. Stattliche 5600 Euro waren bis zum Abend zusammengekommen. SchlarmannvonGeyso erhöhte den Betrag auf 10 000 Euro und finanziert damit ein Theaterprojekt des Vereins, der seinen Sitz im Hamburger Karolinen-

viertel hat und junge Menschen kulturell fördert. Gründer ist Samy Sorge, Künstlername Deluxe – einer der erfolgreichsten deutschen Rapper. Den Scheck nahm Hanife Sylejmani, Erste Vorsitzende des Vereins, entgegen. Michael Niemeyer und Olaf Oestreich, Geschäftsführer der Kanzlei (Rechtsanwälte, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer), gaben mit Unterstützung der Partner Lorenz von Geyso und Roland Kilian einen Einblick in die bewegte Geschichte eines Unternehmens, dessen älteste Wurzeln auf das Jahr 1956 und Eberhard von Geyso zurückreichen. Nach mehreren Fusionen hat die Kanzlei heute 140 Mitarbeiter an den Standorten Harburg, Hamburg, Buchholz und Neuenfelde. Nach der

Wende 1989 war SchlarmannvonGeyso sogar für zehn Jahre in Berlin vertreten. Der zweite Namensgeber, Dr. Josef Schlarmann, gilt als einer der Visionäre, die frühzeitig erkannten, dass die Themen Steuern und Recht – oder auch „Ökonomie und Juristerei“ – unter ein Dach gehören müssten. Das Konzept wurde erfolgreich umgesetzt. Schlarmann gehört der Kanzlei heute zwar nicht mehr an, feierte aber mit. Niemeyer betonte das Wachstumspotenzial im Hamburger Süden. Hier konzentrierte sich das Geschäft. Bei bester Bewirtung und den Songs der Buchholzer Coverband Les Amis klang der Abend aus. wb

» Web: www.schlarmannvongeyso.de

Harburgs Meister haben den Willen zum Grillen

Mit einer gelungenen Premiere beim Binnenhafenfest hat sich das Harburger Handwerk in der Öffentlichkeit zurückgemeldet. Bezirkshandwerksmeister Peter Henning und sein Team hatten es geschafft, während des beliebten Festes rund um den Lotsekanal „75 Meter Handwerk“ auf die Beine zu stellen. Das Echo aus den Betrieben ist positiv: Im kommenden Jahr will das Handwerk wieder Präsenz im Hafen zeigen und sich noch mehr auf die Gäste einstellen – darunter viele Familien mit Kindern. Beim „Meistergrillen“ auf dem Betriebsgelände von Lührs & Co. in Beckedorf gab Henning jetzt die Linie vor: „2018 wollen wir das Handwerk auf 100 Metern darstellen.“ Das „Meistergrillen“, gesponsert von der Hamburger Volksbank, ist ein geselliges Treffen des Handwerks mit Politikern und Gästen vor der Sommerpause. Nach dem Start bei Hartmann Haustechnik in Wilhelmsburg im vorigen Jahr ging es dieses



Man kennt sich aus der Nachbarschaft: Bezirkshandwerksmeister Peter Henning (links), Julia Wesseloh von der Brauerei Kehr wieder und Lührs-Geschäftsführer Andreas Brandes.

Foto: Wolfgang Becker

Mal wieder über die Grenze: nicht in den Bezirk Mitte, sondern in die Gemeinde Seevetal. Das Gewerbegebiet Beckedorfer Bogen (siehe auch Seiten 20 und 23) liegt unmittelbar an der Stadtgrenze zu Hamburg – hier fand das alteingesessene Harburger Unternehmen Lührs & Co. (Heizung, Bäder, Sanitär) vor wenigen Jahren den nötigen Platz zum Expandieren. Geschäftsführer Andreas Brandes: „Wir fühlen uns aber Harburg sehr eng verbunden – immerhin ist unser Unternehmen 130 Jahre alt.“ Für Furore sorgte Julia Wesseloh. Sie und ihr Mann Oliver betreiben im benachbarten Sinstorf auf dem Puhst-Gewerbehof die kleine, aber feine Hamburger Kreativ-Brauerei Kehr wieder und halten damit die Harburger Brau-Tradition hoch. Die Meister und ihre Gäste erlebten deshalb die perfekte Ergänzung zu den Grillkünstlern der Schlachtereier Ernst – zwei Namen, die man sich merken sollte. wb

Von der Nudeldynastie ins Silicon Valley

Unternehmer-Gespräch mit Christoph Birkel im Business Club Hamburg

In einem repräsentativen weißen Haus residiert nicht nur der amerikanische Präsident. In einer weißen Villa im Heinepark an der Elbchaussee ist der Business Club Hamburg zu Hause – ein moderner Treffpunkt für Unternehmer, Geschäftsleute und Netzwerker. Bei einer der renommierten Veranstaltungsreihen, dem Unternehmer-Talk, zu dem bereits der damalige Bahnchef Rüdiger Grube und Alexander Otto, Geschäftsführer der ECE-Projektmanagement GmbH, eingeladen waren, saß diesmal Christoph Birkel auf dem Podium und erzählte über Familie und Unternehmertum, Nudeln und Hightech. „Der intensive Geruch von frischem Nudelteig“, antwortete der hit-Technopark-Geschäftsführer auf die erste Frage von Moderatorin Meike Siemen,



hit-Technopark-Geschäftsführer Christoph Birkel im Gespräch mit Moderatorin Meike Siemen.

was ihn an seine Kindheit in einem Unternehmerhaushalt erinnere. „Wir haben auf dem Firmengelände in Buxtehude gewohnt, und alles hat sich nur um

das Unternehmen gedreht.“ Und jeden Samstag mussten alle zu den Großeltern – Nudeln essen. Birkel erinnerte die Zuhörer an den Lebensmittelkandal durch verunreinigte Eier, der das Lebenswerk von Vater und Großvater zum Einsturz brachte. Auch wenn das Unternehmen, damals in den 80ern Marktführer mit 1100 Mitarbeitern, später rehabilitiert und vom Land Baden-Württemberg entschädigt wurde, war der Ruf doch so stark geschädigt, dass die Familie alles verkaufen musste. Birkels Vater Wolfram setzte in den 1980er-Jahren die Unternehmertradition fort und beteiligte sich zusammen mit der Technischen Universität Hamburg an der Ansiedlung von Gründern auf einer Industriebrache in Harburg, dem ehemaligen Tempowerk.



ZEIGEN SIE, WAS SIE KÖNNEN!

Um die aufstrebende Region im Süden Hamburgs als Basis für den wirtschaftlichen Erfolg der eigenen Firma optimal nutzen zu können, ist ein Netzwerk mit guten Kontakten untereinander notwendig.

Für rund 160 Unternehmen haben wir daher einen Rahmen geschaffen, um sich in lockerer Atmosphäre und mit minimalem Aufwand präsentieren zu können.

Das Hotel Lindtner in Harburg ist am Montag, 06. November, der Treffpunkt für die mittelständische Wirtschaft in der Süderelbe Region. Melden Sie sich jetzt an und nutzen Sie Ihre Chance!

Mehr Informationen im Internet unter: www.wirtschaftstreff-hamburg.de – oder unter Telefon: 04161 / 714 335

JETZT ANMELDEN UNTER:

www.wirtschaftstreff-hamburg.de

Der Channel hat fertig!

Arne Weber übergibt den Vereinsvorsitz – Nach Quartiersentwicklung folgt nun Quartiersmanagement

Er startete 2000 als channel harburg e.V., wurde 2003 in channel hamburg e.V. umbenannt und hat seinen Zweck jetzt eigentlich erfüllt: Jetzt steht ein Neuanfang für den Verein bevor, der sich unter dem Vorsitz von Channel-Begründer Arne Weber um die Vermarktung des Quartiers und die Ansiedlung von Unternehmen verdient gemacht hat. Den Grund nennt Weber persönlich: „Unsere Aufgabe ist erfüllt. Bis auf wenige kleine Restflächen ist der Channel voll. Das, was wir uns damals in den Anfangsjahren vorgestellt haben, hat sich geformt und gefestigt. Aus dem channel hamburg ist ein Technologiestandort geworden.“

Weber hatte bereits frühzeitig angekündigt, die Vereinsführung in andere Hände zu legen. Die Nachfolge war bei Redaktionsschluss noch nicht bekannt. Die Aufgabe des neuen Vereinsvorsitzenden wird es sein, das Quartier mit Leben zu erfüllen und die ganz besondere Atmosphäre auszubauen. Weber: „Jetzt müssen wir umschalten – zur Quartiersentwicklung kommt jetzt das Quartiersmanagement hinzu.“ Die Geschichte des Vereins ist eng mit Weber und seinen Aktivitäten verbunden.



Wissenswertes über den Channel: Diese Chronik hat der channel hamburg e.V. jetzt herausgebracht.

Und sie hat Harburg eine Vision von der Rückkehr der Stadt ans Wasser geschenkt – eine Idee, die längst und vielfältig umgesetzt ist. Weber: „Wir hatten ja auch mal den Slogan ‚Das Port Grimaud des Nordens‘, aber das haben wir dann doch nicht ganz geschafft.“ Auch diese Vision lebte von der Wasser-Land-Beziehung, die im Falle von Port Grimaud eher von Tourismus und maritimem Wohnen geprägt

ist. Der Unternehmer weiter: „Aber uns ist etwas anderes gelungen: Wir haben auch einen Science-Standort geformt. Die nächste Herausforderung wird nun, die Wachstumsstrategie der Technischen Universität im Binnenhafen umzusetzen.“

Quantensprung mit der TUHH

Über Jahre hinweg hatte Weber immer wieder die Vorstellung, dass der Channel durch die TUHH, die hier ja auch ihre Keimzelle hat und die bis heute vor Ort vertreten ist, eine zweite Stufe zünden könnte. Die politische Ansage steht mittlerweile: Die TUHH soll wachsen (siehe auch Seite 41), und Weber beginnt umgehend mit dem Bau des Hamburg Innovation Port (hip). Das Bauschild wurde jetzt an der Blohmstraße errichtet – hier startet der Unternehmer und Investor mit dem ersten Bauabschnitt (hip one) eines Projektes, das sowohl architektonisch

als auch inhaltlich einen Quantensprung für den Binnenhafen bedeutet. Binnenhafen oder Channel? Diese Frage hat nicht selten für Verwirrung gesorgt. Für Weber ist die Antwort ganz klar: „Der Channel ist als Dachmarke konzipiert worden und wird begrenzt von der Hannoverschen Straße, der Süderelbe, dem Ziegelwieskanal und der angrenzenden Industrie sowie der Buxtehuder Straße beziehungsweise der Bahnstrecke. Das zähle ich alles dazu. Ziel war es, das gesamte Gebiet auch international zu vermarkten.“

„Wie cool das da aussieht...“

Wer sich das Areal heute anschaut, wird unschwer erkennen, wie sehr es sich verwandelt hat. Selbst junge Leute, die das alte Harburger Hafengebiet mit seinen Ruinen und Schrottplätzen gar nicht kennen und heute durch den Channel fahren, sind posi-

tiv überrascht, „wie cool das da aussieht“ – so ein junger deutscher Wissenschaftler aus Zürich, der unlängst beim Heimatbesuch in Harburg unvermittelt nördlich der Bahnstrecke gelandet war. Seine Reaktion: „Das muss ich mir allein schon aus beruflichen Gründen mal genauer anschauen.“

Das sind genau die Reaktionen, die sich die Channel-Väter gewünscht haben. Weber scheidet jetzt aus der Arbeit im Verein aus. Er sagt: „Ich kann ja nicht immer sagen, wir brauchen junge Leute an der Spitze, und hier dann weitermachen. Wir brauchen frische Ideen und eine neue Sicht.“ Er wird sich neben seinen Aufgaben bei HC Hagemann jetzt auf das Projekt hip konzentrieren. Sein Nachfolger im Verein hat die Aufgabe, eine gute Channel-Atmosphäre zu schaffen und gemeinsam mit Melanie-Gitte Lansmann Elemente wie die Nacht der Lichter auszubauen: Kultur, Kunst, Wissenschaft und Gastronomie – vier Zutaten für einen trendigen Channel-Cocktail.

Das Bauschild steht, der Grundstein soll nach der Sommerpause gelegt werden: Arne Weber setzt der Channel-Entwicklung mit dem Bau des Hamburg Innovation Port das i-Tüpfelchen auf.

Foto: Kathrin Staehelin



Sowas von maritim

Harburg feiert das 17. Hafenfest

Wenn schon, dann maritim: Ganz besonders gilt dies für das Harburger Hafenfest, das jetzt zum 17. Mal beidseitig des Lotsekanals stattgefunden hat. Auch wenn sich das eine oder andere Karussell dreht: Diese Veranstaltung der Kulturwerkstatt Harburg ist immer noch geprägt von alten Schiffen, Seemannsgarn und Sangesfreuden. Dann zum Beispiel, wenn Gunter Gabriel für eine Session die Bühne entert. Oder wenn Hafenbarde Werner Pfeifer zur Klampfe greift und ein paar Lieder zum Besten gibt. Der findige Rundfunkmann hat es in diesem Jahr

geschafft, die alte Fischhalle im Binnenhafen zu restaurieren und in eine kleine, aber feine Eventlocation zu verwandeln. Ganz nebenbei konnten die Harburger hier zum Mittagstisch einkehren und es sich gutgehen lassen. So viel privates Engagement verdient eigentlich ein übermütiges kollektives Kielholen und ein Fässchen Rum, aber auch in Harburg sind die harten Piratenzeiten ja schon längst Geschichte. Gleichwohl: Als Kontrastprogramm zu den großen Investitionen verdient dieses atmosphärische Highlight durchaus Respekt.

wb

FORD PRÄSENTIERT

VIGNALE

GESCHAFFEN, UM IHRE ZEIT ZU VEREDELN.

FORD S-MAX Vignale 2.0

Adaptive LED-Scheinwerfer (Ford Dynamic LED) mit blendfreiem Fernlicht, aktive Geräuschkompensation/Geräuschunterdrückung des Dieselmotors, Audiosystem Sony inkl. Ford SYNC 3 mit AppLink und Touchscreen (20,30 cm Bildschirm-diagonale), Geschwindigkeitsregelanlage mit Geschwindigkeitsbegrenzer uvm.

Bei uns für

€ 38.450,-¹

Abbildung zeigt Wunschausstattung gegen Mehrpreis.

Kraftstoffverbrauch (in l/100 km nach VO (EG) 715/2007 und VO (EG) 692/2008 in der jeweils geltenden Fassung): 5,6 (innerorts), 4,6 (außerorts), 5,0 (kombiniert); CO₂-Emissionen: 129 g/km (kombiniert).

Tobaben

www.fair-und-freundlich.de

Autohaus Tobaben GmbH & Co. KG • Buxtehuder Str. 84-92 • 21073 Hamburg

Harsefeld
Buxtehuder Str. 2
Tel. 04164 - 89 99 0

Buxtehude
Westende 4
Tel. 04161 - 7 25 40

Stade
Altländer Straße 9-11
Tel. 04141 - 95 37 0

Hamburg-Harburg
Buxtehuder Str. 84-92
Tel. 040 - 76 62 61 0

¹ Gilt für Privatkunden. Gilt für einen Ford S-Max Vignale 2,0-L-TDCI-Dieselmotor 110kW (150PS) (Start-Stopp-System). Preis inkl. MwSt.



Thomas Falk und Stefanie Feindt, Wirtschaftsverein Buxtehude e.V.



Katharina Bodmann, Fotografie Buxtehude.



Henning Porth, Vorstand Volksbank Stade-Cuxhaven.



Abschlussdiskussion: Henning Porth, (von links) Vorstand Volksbank Stade-Cuxhaven, Sabine Schwenkenberg, Claus Peter, Jan Feindt und Wolfgang Stephan.



Thorsten Sundermann, Marketing-Chief BSV Buxtehude, und DHB-Pokalsiegerin Friederike Gubernatis.

Stader Wirtschaft geht auf Tuchfühlung

Premiere im Stadeum: 120 Firmen knüpfen Kontakte beim Netzwerktreffen „Wir in Stade“

Von Karsten von Borstel

Auch der Landkreis Stade hat jetzt seinen Wirtschaftstreff: 120 Vertreter von kleinen und mittelständischen Unternehmen sowie von wirtschaftlichen Schwergewichten zwischen Cuxhaven und Hamburg haben am ersten Netzwerktreffen „Wir in Stade“ teilgenommen. Die Absicht dabei ist unverhohlen: Kontakte knüpfen und Geschäfte machen. Das Bekenntnis der Organisatoren ließ nach den vielen positiven Reaktionen nicht lange auf sich warten: Im nächsten Jahr wird es eine Neuauflage geben.

Was in Harburg als Konzept seit vier Jahren funktioniert und auch den Sprung in Hamburgs Mitte und Osten geschafft hat, scheint sich jetzt auch in Stade zu einer Institution in der heimischen Wirtschaft zu entwickeln: die Netzwerk-Veranstaltung „Wir in Stade“, organisiert von der Volksbank Stade-Cuxhaven und dem Tageblatt, die zum ersten Mal im Stadeum über die Bühne ging. Volksbank-Vorstand Henning Porth zeigte sich nach dem rund vierstündigen Event mehr als zufrieden: „Es war genau das unkomplizierte Aufeinandertreffen, das wir uns erhofft hatten“, resümierte der Banken-

chef. Daher verwundert die Zusage für die Wiederholung im kommenden Jahr kaum. Porths Begründung: „Wir müssen am Wirtschaftsstandort Stade zusammenhalten und demonstrieren, dass das Internet nicht alles ist.“ Netzwerken sei gewissermaßen die Kernkompetenz der Volksbanken. Allerdings gibt es noch Spielraum: Bei einer Neuauflage hoffen die Initiatoren, bis zu 150 Teilnehmer zu mobilisieren. Das Besondere an diesem Veranstaltungsformat ist seine Einfachheit: Alle Teilnehmer präsentieren sich mit demselben minimalistischen und preisgünstigen Aufwand – dazu

zählen ein Bistro-Tisch sowie ein Roll-up. Die Firmenvertreter schwärmen von Stand zu Stand und hinterlassen dabei Visitenkarten oder vereinbaren direkt Verbindlicheres wie Gesprächstermine. Als Pfund zählt der breite Branchenmix aus einem Einzugsbereich von Cuxhaven über Stade bis nach Buxtehude und Hamburg, der nach Ansicht vieler neue Synergien schafft. Mit dabei: Autohäuser, Rechtsanwälte, Immobilienfirmen, Verbände, Medienhäuser, Kreditinstitute, Handwerksbetriebe und vieles mehr. „Wir halten es mit dem Grundsatz der hanseatischen Liberalität“, sagte Tageblatt-Chef-

redakteur Wolfgang Stephan zufrieden und ermunterte die Aussteller, völlig zwanglos miteinander ins Gespräch zu kommen – und möglicherweise direkt ins Geschäft. Tatsächlich: Von norddeutscher Zurückhaltung gab es auch in Stade keine Spur.

■ Wer sich bis in die Metropolregion Hamburg vernetzen möchte, hat am 6. November die Gelegenheit, wenn der nächste Wirtschaftstreff „Wir im Süden“ stattfindet. Wie gewohnt im Hotel Lindtner – dort, wo das Konzept seinen Ursprung nahm.

DER WIRTSCHAFTS- RAUM IM SÜDEN HAMBURGS

Mobilität, Wirtschaftskraft
und Lebensqualität



Landkreis Harburg – zwischen Elbe & Heide

Die Nähe der Metropole, die hohe Kaufkraft und die verkehrsgünstige Lage am Schnittpunkt der BAB-Verbindungen machen das Harburger Land zu einem bevorzugten Standort für Unternehmen. Profitieren auch Sie von attraktiven Gewerbeflächen nach Maß! Angebote ab 35,- EUR. Wir beraten Sie gern bei der Standortwahl.



Wirtschaftsförderung im Landkreis Harburg GmbH
Tel. 04181-92360 | www.wlfh.eu



Rein und wieder raus: Die MOL Triumph markiert mit 400 Metern Länge eine neue Container-Ära im Hamburger Hafen.

Foto: Hafen Hamburg / Dietmar Hasenpusch

Der dickste aller Pötte passt rein . . .

Premiere im Hamburger Hafen: MOL Triumph fasst 20 000 Container

S tation einer Jungfernfahrt: Mitte Mai hat die MOL Triumph, eines der größten Containerschiffe der Welt, in Hamburg am HHLA Container Terminal Burchardkai (CTB) festgemacht. Das neue Flaggschiff der japanischen Reederei Mitsui O.S.K. Lines (MOL, 1884 in Japan gegründet) ist das erste Schiff mit einer Ladekapazität von mehr als 20 000 Standardcontainern (TEU) im Hamburger Hafen. Die MOL Triumph schlug am CTB rund 10 000 TEU um. „Das ist ein toller Moment, die MOL TRIUMPH hier im Hamburger Hafen zu haben“, sagte Jan Holst, Director North Europe von Mitsui O.S.K. Lines in Hamburg, bei der Ankunft des Mega-Schiffs. „Die Reederei hat drei Jahre mit großen Kraftanstrengungen auf diesen Augenblick hingearbeitet. Da erfüllt es einen mit Stolz, wenn der Moment endlich da ist.“ Bisher hatten die größten Containerschiffe von MOL eine Kapazität von etwa 14 000 TEU. Warum sich die Reederei für den Bau von insgesamt sechs baugleichen 20 000-TEU-Schiffen entschieden hat, liegt für Holst auf der Hand. Einerseits spielen Wettbewerbsfähigkeit und Economy of Scale (Skaleneffekt) natürlich eine Rolle. Andererseits müsse man ein attraktiver Allianz-Partner sein. Auch für die Ökobilanz spielt die Schiffsgröße eine wichtige Rolle: Durch die deutlich höhere Ladekapazität in Verbindung mit modernster Umwelttechnologie weist die MOL Triumph pro Container einen etwa 25 bis 30 Prozent niedrigeren

Kraftstoffverbrauch und geringere CO₂-Emissionen im Vergleich zu einem 14 000-TEU-Containerschiff auf. Die MOL Triumph ist 400 Meter lang und 59 Meter breit und wird, wie auch ihre Schwesterschiffe, im Rahmen der neuen Reedereiallianz THE Alliance zwischen Asien und Europa eingesetzt. Der sogenannte FE2-Service bietet zwischen China und Südostasien sowie dem westlichen Mittelmeer und Nordeuropa eine direkte und schnelle Verbindung. Nicht nur für die Reederei, sondern auch für den Hamburger Hafen ist ein Schiff dieser Größenordnung eine Herausforderung. Im Vorfeld wurden in der Nautischen Zentrale der Erstanlauf und das Wendemanöver vor dem Waltershofer Hafen simuliert. Hamburgs Hafenkapitän Jörg Pollmann, Lotsenvertreter, ein nautischer Koordinator der Reederei und der Hafenagent von MOL in Hamburg, United Shipping Agency, spielten im Schiffssimulator unterschiedlichste Szenarien durch, um den Container-Riesen sicher an den HHLA-Container-Terminal Burchardkai zu bugsieren. Hier kamen die größten Containerbrücken des Hamburger Terminalbetreibers zum Einsatz. Ihre Ausleger reichen über die gesamte Breite der Mega-Schiffe mit bis zu 24 Containerreihen. Am CTB arbeiten 13 solcher Brücken. Neun waren parallel im Einsatz. 470 Mitarbeiterschichten à acht Stunden waren nötig, um 6000 Container zu löschen und 3500 zu laden.



Heißer Tipp für den Sommerurlaub: ein Abstecher ins italienische San Remo – oder ein heimatlicher SanReMo-Einsatz, denn der Name steht auch für Sanieren, Renovieren und Modernisieren ...

Foto: fotolia

Frank Oetjen hat den SanReMo-Kredit erfunden. Er leitet seit 2015 die Abteilung für Baufinanzierung bei der Hamburger Volksbank.

Auf nach SanReMo – dieser Name zieht auch im Kreditgeschäft

Von wegen Auto – des Deutschen liebstes Kind ist das Eigenheim. Das zumindest sagt Frank Oetjen, Leiter der Abteilung für Baufinanzierungen bei der Hamburger Volksbank. Bestätigt wird dies auf einschlägigen Internetseiten, die sich mit dem Themenkomplex Bauen, Planen und Sanieren befassen. Demnach sollen die Deutschen bereits 2014 mehr als 170 Milliarden Euro für ihre Eigenheime ausgegeben haben, davon zwei Drittel für **Sanieren**, **Renovieren** und **Modernisieren** – kurz: SanReMo – also nicht zu verwechseln mit dem italienischen Urlaubsort San Remo. Dieser gigantische Geldbedarf wird häufig finanziert, ist also ein Thema für jeden Banker. Auch Oetjen machte sich daran, ein Produkt zu entwerfen, das möglichst einfach und damit kostengünstig in der bankinternen Abwicklung ist. Das Ergebnis: der VR-SanReMo-Kredit 75. Bis zu 75 000 Euro können Eigenheimbesitzer für Sanierungsmaßnahmen bekommen – ohne Sicherheiten und ohne Nachweispflicht, wofür das Geld im Einzelnen ausgegeben wird. Oetjen: „Das ist in dieser Form bundesweit einmalig.“

Hamburger Volksbank punktet bei ihren Kunden mit einem Turbo-Darlehen im Schnellverfahren

Das einzige, was gefordert ist: ein Blick ins Grundbuch. Ob die Immobilie vermietet oder selbst genutzt wird, interessiert nicht. Der Kredit kann bis zu 20 Jahre laufen. Für beispielsweise 25 000 Euro zahlt der Kunde 1,71 Prozent Zinsen (alle Zahlen Stand Juni 2017) und ist bei einer monatlichen Belastung von 208 Euro nach elf Jahren und elf Monaten wieder schuldenfrei. Bei 10 000 Euro Kreditsumme liegt der Zinssatz bei 2,21 Prozent, die monatliche Belastung bei unter 100 Euro.

Ein Blick ins Grundbuch

Klingt fast unwirklich, aber Frank Oetjen sagt: „Wir haben quasi keine Produktionskosten. Bewertungen, das Zusammenstel-

len aufwendiger Unterlagen, die sonst übliche interne Administration – all das entfällt. Wir machen einmal den Check in der Qualitätssicherung, schauen uns den Fall zehn Minuten an, und das war es dann. Im günstigsten Fall ist das Geld bereits nach dem Beratungsgespräch auf dem Konto.“ Der SanReMo-Kredit sei smart und einfach in der Abwicklung, das Verfahren ist standardisiert. Seit November 2015 wird das Produkt angeboten und erfreut sich laut Oetjen großer Beliebtheit. Ausgewählte Berater der Hamburger Volksbank haben sozusagen die interne „SanReMo-Lizenz“. Sie führen die Kundengespräche. Geld ohne Sicherheiten? Das ist in Zeiten der ausgeprägten Bankenaufsicht eher ungewöhnlich. Das SanReMo-Angebot richtet sich deshalb auch gezielt an Kunden der Hamburger Volksbank. Frank Oetjen: „Das Giro-Konto sollte schon bei uns geführt werden – daran können wir auch erkennen, wie der finanzielle Hintergrund des Kunden ist, beispielsweise anhand regelmäßiger Gehaltsüberweisungen. Aber das genügt uns als Sicherheit.“ wb

Hamburger Volksbank

Kreditwachstum bleibt überdurchschnittlich hoch

Die Hamburger Volksbank hat ihre Marktposition im Geschäftsjahr 2016 ausgebaut. Das zeigt sich besonders in dem weiterhin überdurchschnittlichen Kreditergebnis: „Unser Kreditwachstum ist wieder zweistellig, weit über Branchendurchschnitt und deutlich auf das Firmenkundengeschäft verlagert. An diesem außerordentlichen Erfolg zeigt sich, wie fundamental eine gesunde Kunde-Bank-Beziehung für unser genossenschaftliches Geschäftsmodell ist“, sagt sich Vorstandssprecher Dr. Reiner Brüggestrat. Er betont den damit einhergehenden Förderauftrag. „Wir stärken die Region durch unsere Kreditvergaben, übernehmen aktiv Verantwortung für unsere Sparer im Niedrigzinsumfeld und ordnen unser Volksbanking neu für die digitale Transformation.“ Mit dem Strategieprozess „Smartes Volksbanking in Hamburg 2020+“ baut die Hamburger Volksbank ihre digitalen Angebote und Prozesse konsequent aus.

Kreditwachstum

Das Geschäftsjahr 2016 der Hamburger Volksbank zeichnet sich durch ein expansives Kreditergebnis aus. Mit überdurchschnittlichen Wachstumsraten konnten die Ausleihungen im privaten Baufinanzierungsbereich und im Firmenkundengeschäft nochmals um 10,8 Prozent auf 1,569 Milliarden Euro (2015: +9,7 Prozent auf 1,415 Milliarden) gesteigert werden. Dabei hat eine deutliche Verlagerung auf das Firmenkundengeschäft stattgefunden: 80 Prozent der Kredite haben Unternehmen und Selbstständige erhalten, 20 Prozent Privatkunden (2015: 60/40 Prozent). Für die Kreditvergabe stehe immer eine verlässlich-solide Abwägung von Chancen und Risiken im Vordergrund. „Wir haben unsere Kreditstandards keinesfalls gelockert und passen diese an geänderte Rahmenbedingungen an, wie zum Beispiel die Digitalisierung“, so der Vorstandssprecher. Das Kreditwachstum werde komplett durch lokale Einlagen abgedeckt.

Vermögensberatung

Der genossenschaftliche Erfolgskurs zeigt sich in der Kontinuität der stabilen Neukundengewinnungsquote in Höhe von sieben Prozent. Fast 8000 Neukunden aus der Metropolregion Hamburg konnte die Bank im Jahr 2016 begrüßen. Der Zuwachs bei den Mitgliedern betrug 3,7 Prozent auf 57 993 Anteilszeichner. Brüggestrat sieht darin das genossenschaftliche Geschäftsmodell bestätigt. Die Kunden der Hamburger Volksbank sparen weiter auf hohem Niveau. Der Einlagenbestand ist 2016 mit 206 Millionen Euro um 10,4 Prozent auf 2,184 Milliarden Euro gestiegen. Der Wertpapierertrag blieb mit fünf Millionen Euro

nahezu konstant. Mit der Einführung von Negativzinsen will die Hamburger Volksbank nachdrücklich zum Produktwechsel vom Tagesgeldkonto zu zukunftsfähigen Anlagemöglichkeiten auffordern: „Unsere Kunden sind bei Wertpapieren immer noch zu zurückhaltend. Damit ist unser Beratungsziel für eine verantwortliche Vermögensberatung in Zeiten negativer Realzinsen klar definiert: Durch harte gemeinsame Arbeit für Anleger und Berater wollen wir einen Mentalitätswandel erreichen: Aus Sparern müssen Anleger werden“, so der Vorstandssprecher.

Negativzinspolitik

Durch die Ausweitung der Kundengeschäfte hat sich die Bilanzsumme der Hamburger Volksbank im Geschäftsjahr 2016 um 5,2 Prozent auf 3,08 Milliarden Euro erhöht. Aufgrund der extrem niedrigen Zinsen reduzierte sich der Zinsüberschuss auf 47,9 Millionen Euro (Vorjahr: 48,2 Millionen), der Provisionsüberschuss ebenso auf 21,3 Millionen Euro (21,8 Millionen). Das Betriebsergebnis vor Bewertung nahm um 0,5 Millionen Euro auf 16,1 Millionen Euro zu (-1,2 Millionen): „Die Anpassungslast aus der Niedrigzinspolitik der EZB landet direkt in den Büchern der Kreditinstitute. Unser Betriebsergebnis ist zinsinduziert. Bislang konnten wir die belastenden Effekte durch eine überdurchschnittliche Volumenausweitung im Kundengeschäft vollständig kompensieren. Trotzdem ist uns dies im Jahr 2016 im Zinsüberschuss nicht mehr in vollem Umfang gelungen“, so Brüggestrat.

Digitale Transformation

Die Hamburger Volksbank arbeitet konsequent an der Digitalisierung ihrer Wertschöpfungskette. Mit dem Strategieprozess „Smartes Volksbanking in Hamburg 2020+“ liege der Fokus dabei auf der partizipativen genossenschaftlichen Zusammenarbeit: „Digitalisierung bedeutet für uns weit mehr als die Adaption eines Megatrends. Unser Anspruch ist, digitalen Nutzen mit der persönlichen Beratung sinnvoll zu verzahnen. Im intensiven Dialog mit unseren Mitgliedern, Kunden und Netzwerkpartnern entwickeln wir unser Geschäftsmodell zukunftsorientiert weiter und agieren als digitale Lotsen“, so Brüggestrat. Je nach Präferenz und Anliegen solle der Kunde seinen Zugangsweg zur Bank selbst aussuchen: persönlich, digital, mobil oder an einem Ort seiner Wahl. „Die Filiale bleibt prominenter Standort für die qualifizierte persönliche Beratung. Gleichzeitig verproben wir auf Finkenwerder sehr erfolgreich ein zukunftsorientiertes Konzept für die lokale Präsenz mit unserer ersten bürgernahen Volksbankerin.“



BRÜCKENQUARTIER

Büro- und Geschäftshaus im Harburger Binnenhafen

BEZUG
2018

ca. 4.500 m² Büroflächen

ca. 100 m² Retailflächen

individueller Ausbau möglich

Tiefgarage

Politik & Wirtschaft



KOLUMNE

Von **Dr. Herlind Gundelach** (CDU), MdB, Mitglied im Ausschuss für Wirtschaft und Energie

Unternehmerische Chance für die erneuerbaren Energien!

Das Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) mit seiner festen Einspeisevergütung über 20 Jahre war zweifellos ein Erfolgsmodell, im Wesentlichen aber für die Anlagenbetreiber: Das unternehmerische Risiko war gleich Null. Die EEG-Umlage hat sich inzwischen mehr als verdoppelt, ein Ende der Steigerung ist nicht in Sicht. Fachleute gehen davon aus, dass die Energiewende ohne signifikante rechtliche Änderungen bis 2050 rund 520 Milliarden Euro kosten wird, davon entfallen auf die EEG-Umlage rund 407 Milliarden und auf den Netzausbau rund 50 Milliarden Euro.

Nicht einplanbar

Zwar stellen die Erneuerbaren inzwischen mehr als 30 Prozent der „Stromgestehung“, aber erneuerbarer Strom steht Industrie und Verbrauchern nicht kontinuierlich zur Verfügung, ist also in eine geordnete Stromversorgung verlässlich nicht einplanbar. Hinzu kommt, dass für den Transport der Erneuerbaren nach wie vor keine ausreichende Netzkapazität zur Verfügung steht, sodass leider viel zu häufig – verbunden mit hohen Kosten – in die Netze eingegriffen werden muss. Aus diesem nur schwer berechenbaren und immer teureren Kreislauf müssen wir in der kommenden Legislaturperiode herauskommen. Eine Korrektur an Einzelbestimmungen hilft uns hier nicht weiter. Ich plädiere daher nachdrücklich dafür, die bestehende EEG-Förderung auslaufen zu lassen und den Erneuerbaren die unternehmerische Chance zu geben, sich eigenständig, mit eigenen Geschäftsmodellen am Markt zu behaupten. Und ich bin sicher, das können sie, wie die jüngsten Ausschreibungen zu neuen Anlagen im Bereich der Windenergie und der Photovoltaik gezeigt haben. Eine solche Heranführung an den Markt wäre auch mit EU-Recht besser vereinbar, und die Erneuerbaren würden endlich Teil eines echten Elektrizitätsbinnenmarkts werden.

>> Fragen an die Autorin?
herlind.gundelach@bundestag.de
Web: www.herlingundelach.de

Sie teilen sich die Geschäftsführung der neuen Corporate Finance Contor GmbH mit Sitz im Hamburger Zürichhaus: Haspa-Direktor Firmenkunden Arent Bolte (rechts) und Naves-Gründer Mark Kuchenbecker.

Foto: Wolfgang Becker



Der neue Weg heißt CFC

Haspa gründet Joint Venture mit Corporate Finance Unternehmen Naves – Hier treffen Regionalität und Kundennetzwerk auf Strukturierungs-Expertise

In Zeiten niedrigster bis negativer Zinsen suchen Banken und Sparkassen nach neuen Wegen. Während das klassische Zinsgeschäft als traditionelle Einnahmequelle zunehmend unter Druck gerät, gilt es nun, komplementäre und eigenkapital-schonende Erlösquellen zu erschließen, denn in Zeiten einer florierenden Wirtschaft ist auf dem Markt viel Liquidität vorhanden. Die Haspa hat jetzt ein vermutlich deutschlandweit einzigartiges Modell entwickelt und einen Schritt gewagt, der so vor einigen Jahren vermutlich noch undenkbar gewesen wäre. Gemeinsam mit dem Hamburger Unternehmen Naves Corporate Finance wurde Anfang Mai die CFC Corporate Finance Contor GmbH gegründet. Zunächst bringen beide Partner je bis zu fünf Mitarbeiter in das Joint Venture ein, doch nach einem furiosen Start ist schon jetzt eine Aufstockung absehbar. CFC ist zurzeit zwar noch ein Startup, doch bereits jetzt ein Projekt, das in der Finanzszenen neue Maßstäbe setzt.

Transaktions-Expertise

Die Naves Corporate Finance GmbH ist vor acht Jahren von Mark Kuchenbecker und Axel Siepmann gegründet worden. Kuchenbecker war zuvor Investmentbanker bei der Dresdner Bank. 2009, auf dem Höhepunkt der weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise, machte er sich selbstständig. „Klar, es heißt doch: Wenn die Kanonen knallen, musst du investieren...“, sagt er mit einem Augenzwinkern. Tatsächlich war die Wirtschaft damals zeitweise in Schockstarre gefallen. Kuchenbecker konzentrierte sich anfangs auf das Beratungsgeschäft im Bereich von Schiffsfinanzierungen, weitete seine Aktivitäten dann vereinzelt auch auf den Bereich von „schiffsfremden“ Unternehmenstransaktionen aus: Käufe und Verkäuf-

fe, Nachfolgeregelungen, Finanzierungsstrategien im mittleren und gehobenen Mittelstand. Sein Kapital: Top-Know-how im Finanzierungsgeschäft, gewachsene Kontakte zu allen Banken vor Ort gepaart mit einer großen Leidenschaft, die Dinge umzusetzen, und nicht zuletzt Unabhängigkeit und eine neutrale Einschätzung. Insbesondere Letzteres quittieren die Kunden mit großem Vertrauen. Die Idee, gemeinsam mit der Haspa etwas Neues auf die Beine zu stellen, nahm vor einigen Monaten beim Mittagessen mit Haspa-Vorstand Frank Brockmann und dem Generalbevollmächtigten Andreas Mansfeld Gestalt an. Das Ergebnis: Mitarbeiter aus dem Bereich Corporate Finance wechseln in die CFC. Naves steuert ebenfalls Corporate-Finance erfahrene Mitarbeiter bei. Die Haspa hält 49 Prozent, die Naves 51 Prozent an dem Startup, welches bankenunabhängige und neutrale Beratung gewährleisten wird. Mit Haspa Firmenkunden-Direktor Arent Bolte hat die mit Abstand größte deutsche Sparkasse einen ihrer Topmanager in die CFC entsandt. Bolte ist in Doppelfunktion CFC-Geschäftsführer und Firmenkundenchef im Hamburger Süden und Osten. Er kennt aufgrund seiner großen Firmenkunden-Expertise, – auch im Investment-Banking –, also die Spielregeln im Corporate Finance.

Hoher Beratungsbedarf

Die CFC hat ihren Sitz in den Räumlichkeiten der Naves (32 Mitarbeiter) im Zürichhaus an der Domstraße in Hamburg-City. Kaum gegründet, wagt Bolte eine erste Bewertung: „Der Start ist unheimlich gut gelungen. Es gibt einen hohen Beratungsbedarf und wir müssen bereits über eine Anpassung der personellen Ressourcen nachdenken.“ Er und sein Geschäftsführer-

partner Kuchenbecker berichten von einem größeren Finanzierungsmandat, welches innerhalb von vier Wochen erfolgreich unter Dach und Fach gebracht wurde. Mehrere weitere interessante Mandate sind aktuell in der Pipeline, obwohl CFC erst Anfang Mai 2017 gegründet wurde. CFC sieht sich als Beratungspartner für den Mittelstand. Unternehmenskäufe und -verkäufe ab fünf Millionen Euro Transaktionsvolumen und Nachfolgeregelungen in einer vergleichbaren Größenordnung werden genauso angeboten wie die Strukturierung von größeren, komplexen Kredittransaktionen. Diese Grenzen haben einen Grund, den Bolte erläutert: „Für alles, was darunter ist, finden Unternehmer gute Beratung bei ihren Haus-Banken. Das ist das typische interne Beratungsgeschäft. Wenn es größer und komplexer wird, sind in der Regel immer mehrere Banken und Sparkassen beteiligt. Da ist es gut, einen Partner zu haben, der neutral auf das Geschäft schaut.“

Tür zum regionalen Markt

Das zumindest dürfte für Bolte noch ungewohnt sein, denn immerhin ist er zur Hälfte Haspa-Mann, dennoch aber auch der CFC-Brückenkopf zum Kunden. Er sagt: „Ungewohnt ist es in der Tat, aber davon muss ich mich frei machen. Entscheidend ist die uneingeschränkte Verlässlichkeit gegenüber dem Kunden, was im Einzelfall bedeuten kann, dass ich Informationen nicht an die Haspa weitergeben darf. Dieses Geschäft ist typisches People-Business.“ Will heißen: Es kommt auf Kontakte, Vertrauen und die richtige Chemie an. Und: „Wir sind in dieser einmaligen Konstellation Hamburg-verbun-

den, haben ein tiefes Kundenverständnis und die höchste Expertise in der Ausführung von Finanztransaktionen. Eines ist wichtig: Wir sind keine Investmentbanker!“ Warum hat sich Naves die Haspa ins Haus geholt? Dazu sagt Mark Kuchenbecker: „Gemeinsam mit der Haspa öffnet sich für das Joint Venture die Tür in die Metropolregion Hamburg. Die Haspa hat rund 60 000 Firmenkunden und zahllose gute und intensive Kontakte.“ Und warum holt sich die Haspa ein Unternehmen wie Naves ins Haus? Dazu sagt Arent Bolte: „Weil wir dem Kunden mit der CFC neutral im Sinne von unabhängig eine Beratungsleistung bieten können, die er uns sonst möglicherweise nicht zutrauen würde.“ Kurz: Hier treffen Kontakte und regionales Netzwerk auf Expertise im Corporate Finance und Branchenknowhow. Eine Erfahrung, die insbesondere Sparkassen und Volksbanken zu schaffen macht: Sie begleiten und finanzieren kleine und mittlere Unternehmen manchmal über Jahrzehnte – sind sie groß geworden, kann man die skizzierte Dienstleistung nicht erbringen und es verdienen dann die Großbanken. Solche Fälle gibt es häufig. Auch hier kommt jetzt die CFC ins Spiel. Während die Haspa weitgehend regional aktiv ist, kann die unabhängige CFC, die bewusst keine Tochter der Hamburger Sparkasse ist, auch bundesweit für Kunden interessant werden. Eine Grenze haben Bolte und Kuchenbecker hier nicht gezogen. Sie bieten ihre Dienste im Zusammenhang mit oben skizzierten Transaktionen an und verstehen sich für diese sensiblen Phasen im Unternehmen als Finanzabteilung auf Zeit. Die Beratungsleistung wird in der Regel über erfolgsabhängige Honorare bezahlt.

>> Web: www.cfc-contor.com



Dr. Jens Holtmannspötter vom Bundeswehr-Institut in Erding hielt einen der ersten Vorträge – über Reparaturmethoden.

Foto: Wilfried Stief

300 Experten aus aller Welt diskutieren über CFK

Elfte Convention lockt das Who is Who der Carbon-Forscher nach Stade

Von Wilfried Stief

Der leichte Baustoff CFK ist weiter auf dem Vormarsch. Im Flugzeugbau fing alles an, doch längst sind Kohlenfaserverbundmaterialien der Stoff, aus dem Autos, Windkraftrotoren, Orthesen und sogar Gebäude erstellt werden. Weltweit interessieren sich Firmen und Forscher für CFK – jetzt trafen sich 300 Fachleute aus 20 Nationen in Stade, um an der mittlerweile elften CFK Valley Stade-Convention teilzunehmen. Als Partnerland stellte Dr. Gunnar Merz, Vorstandsvorsitzender von CFK Valley Stade, in seiner Eröffnungsrede Österreich vor. Nicht nur eine spannende Fußballgeschichte verbinde Österreich und Deutschland, sondern eben auch der Leichtbau – ein Fachgebiet, auf dem versierte Firmen hier wie dort aktiv seien, so Merz. So gehörten Produkte aus dem Nachbarland zur Weltspitze. In Stade sammelten Forscher in den vergangenen Jahrzehnten wertvolle

Erfahrungen im Umgang mit dem leichten Werkstoff – vor allem im Flugzeugbau. Doch in einer Welt, die zunehmend auf leichte und damit in der Regel energie- und ressourcensparendere Produkte setzt, hat sich CFK neue Märkte erschlossen. Auch in Bereichen jenseits des Flugzeugbaus habe der Stoff Terrain erobert, sagte Merz am Rande der Veranstaltung.

Leicht und biegsam

Automobilbau und Formel 1 wären ohne CFK nicht das, was sie sind. Auch die E-Mobilität ist auf leichte Karosserien angewiesen, weil die Akkus so schwer sind. In der Medizintechnik hat der Werkstoff Fuß gefasst, denn leicht und biegsam wie er mittlerweile ist, kann er sogar Körperteile ersetzen, wie die Paralympics anschaulich zeigen. Eine weitere Anwendung: In den riesigen Rotorblättern der Windkraftanlagen kommt CFK stabilisierend zum Einsatz. Stades Wirt-

schaftsförderer Thomas Friedrichs folgert: „CFK hilft bei der Energiewende.“ Stade hat sich in den vergangenen Jahren zum internationalen Messestandort in puncto Carbonfaser gemauert. Sehr zur Freude von Bürgermeisterin Silvia Nieber, die die CFK-Experten im Stadeum begrüßte. Das hanseatische Flair nahmen die Gäste aus aller Welt gerne mit, gekommen waren sie aber aus anderen Gründen. So wie die Delegation aus Südkorea. Das Land fördert die Zukunftstechnologien und plant ein CFK Valley wie in Stade – nur größer. Die aufstrebenden Koreaner haben mit Marken wie Kia, Hyundai oder Samsung schon Zeichen gesetzt. Der leichte Baustoff ist mittlerweile auch im Hausbau angekommen. Im vorigen Jahr war Dr. Amer Affan der Stargast der Convention. Sein Know-how erwarb der Forscher nach eigenen Worten auch in Stade. Daher schenkte er der Stadt eine futuristisch anmutende Bushaltestelle aus Carbon. Mittlerweile hat Affan in Frankreich ein Haus nach dem Lego-Prinzip errichtet, dessen drei vordere Glaswände in die hintere vierte Wand geschoben werden können. So etwas geht nur mit Carbon.

- Der Verein CFK Valley wurde 2004 in Stade gegründet. Mehr als 100 internationale Unternehmen und Institute gehören dem Netzwerk rund um den Faserverbundwerkstoff an. Es gibt bereits einige kooperierende Ableger, zum Beispiel in Japan und Belgien.

Neue EU-Datenschutzverordnung: Dieser Mann kennt sich aus . . .



Datenschutz im Blick: IT-Spezialist Gerd Hermann Ostermann aus Adendorf.

Er ist der Mann mit Erfahrung: Gerd Hermann Ostermann ist Fachmann für Datenschutz und – sein zweites Standbein – IT-Berater für Unternehmen des Öffentlichen Personennahverkehrs. Der Adendorfer verfügt über drei Jahrzehnte IT-Erfahrung und sieht vor allem durch die neue EU-Datenschutzgrundverordnung (EU-DS-GVO) erheblichen Handlungsbedarf in vielen Unternehmen. Das neue Gesetz tritt am 25. Mai 2018 in Kraft und gilt schon längst als extreme Herausforderung für viele Unternehmen. Gerd Ostermann: „Als TÜV-zertifizierter externer Datenschutzbeauftragter unterstütze ich Unternehmer bei der Sicherstellung der gesetzlichen Anforderungen, die künftig an ihr Unternehmen gestellt werden.“ Konkret geht es um Themen wie die Übernahme von Aufgaben des „Beauftragten für den Datenschutz“ durch einen externen Dienstleister, das „Verzeichnis der Verarbeitungstätigkeiten“, die „Datenschutz-Folgenabschätzung“, die „Unterweisung der Mitarbeiter“ und vieles mehr. Ein Blick auf das umfangreiche Regelwerk reicht völlig aus, um zu verstehen, dass hier jemand gefordert ist, der sich auskennt. Das zweite Betätigungsfeld hat zwar auch mit IT zu tun, ist aber speziell auf die Nahverkehrsunternehmen zugeschnitten. Gerd Ostermann berät bei der Beschaffung und Einführung neuer Datenverarbeitungslösungen – konkret beispielsweise Ticket-Systeme, automatische Fahrgastzählanlagen, Fahrgastinformationssysteme sowie Systeme zur Fahrplanoptimierung, Personaldisposition und Fahrzeugdisposition.

➤ Web: www.ostermann-consulting.biz



Jürgen Bath, Erster Vorsitzender des VTN: „Annähernd 95 Prozent unserer Startups sind nach fünf Jahren noch erfolgreich.“
Fotos: Martina Brinkmann

„Wir helfen beim Aufbau des Mittelstands von morgen“

Treffen der Technologie-Centren Niedersachsen e.V. in Lüneburg

Technologie- und Gründerzentren zählt das Bundesland Niedersachsen. Ziel: der Aufbau junger Unternehmen. Etwa 700 junge Unternehmen mit mehr als 3500 Mitarbeitern arbeiten und forschen bis heute in diesen Einrichtungen - organisiert im vor 19 Jahren gegründeten Verein Technologie-Centren Niedersachsen e.V. (VTN). Anlässlich der Frühjahrstagung im Lüneburger Gründungszentrum „e.novum“ wurde der Geschäftsführer des Technologie- und Gründerzentrums Oldenburg, Jürgen Bath, für weitere zwei Jahre in seinem Amt als Erster Vorsitzender des VTN bestätigt. Bath ist seit elf Jahren im Vorstand und mehr als sieben Jahre als Vorsitzender des VTN tätig. Der Verein ist ein wichtiger Ansprechpartner des Niedersächsischen Wirtschaftsministeriums bei der Weiterentwicklung der Technologieförderung. „Wir helfen beim Aufbau des Mittelstands von morgen“, sagt Jürgen Bath. Um aus Startups tragfähige Ge-

schaftsmodelle zu machen, seien Kooperationen mit Unternehmen und Investoren während der Startphase wichtig. Doch ist der Erfolg die Regel oder eher Ausnahme? Bath: „Startups, die in einem der niedersächsischen Technologiezentren gefördert werden, sind sehr gut vorbereitet, weil sie vielfältige Unterstützung erhalten. Annähernd 95 Prozent dieser Betriebe sind nach fünf Jahren noch erfolgreich, schaffen Arbeitsplätze, zahlen Gewerbesteuern und sind darüber hinaus Impulsgeber für die Wirtschaft.“ Auch das Lüneburger Gründungszentrum und dessen Infrastruktur nutzten in den vergangenen 16 Jahren 200 Startups als Startrampe – und dies erfolgreich. Dazu gehört unter anderen die Online-Agentur webnetz GmbH. Das Unternehmen startete 2005 im e.novum und beschäftigt heute mehr als 60 Mitarbeiter.

➤ Web: <https://www.vtn.de/>



Erfolg lässt sich gründen

Kümmern Sie sich um Ihre Geschäftsidee – wir machen den Papierkram. Mit über 40 Rechtsanwälten und Steuerberatern beraten wir fachübergreifend und navigieren Sie jederzeit sicher an allen rechtlichen und steuerlichen Fallstricken vorbei.

SCHLARMANNvonGEYSO
Rechtsanwälte Steuerberater Wirtschaftsprüfer Partnerschaft mbB
Tel. +49 40 697989-0
www.schlarmannvongeeyso.de



Business & Health

KOLUMNE

Von **DR. MED. THOMAS LEINEWEBER**,
Chefarzt der Abteilung für Gastroente-
rologie und Allgemeine Innere Medizin
an der HELIOS Mariahilf Klinik Hamburg

Schallwellen erzeugen Bilder und Töne

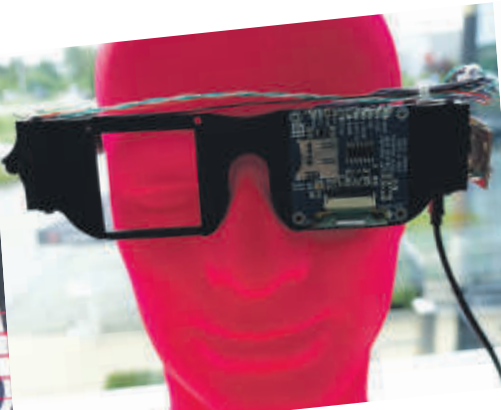
„Kunst kommt von Können und nicht von Wollen, sonst hieße es ja Wunst.“ Nach diesem Zitat lebe ich in meinem Beruf als leiden- schaftlicher Endoskopiker und Endosonographiker und auch bei meiner liebsten Freizeitbeschäftigung, dem Trompetenspiel. Musik und Ultraschall sind sich sehr ähnlich – in beiden Disziplinen geht es um Schallwellen, und es kommt sowohl auf den Teamgeist als auch die handwerkliche Kunstfertigkeit an. Täglich streite ich mit meinen radiologischen Kollegen der Compu- ter- und Kernspintomographie um die besten Bilder, denn wer die besten Bilder macht, bestimmt das Schicksal des Patienten. Mein Vorteil: Die Sonographie und vor allem die Endosonographie haben die höchste Auflösung aller bildgebenden Verfahren in der Medizin. Mittlerweile sind sie eine echte Konkurrenz für die radiologischen Verfahren oder liefern zumindest entscheidende Zusatzinformati- onen. Besonders interessieren mich seit vielen Jahren Veränderungen an der Bauchspeicheldrüse (Pankreas), einem Organ in unserer Körper- mitte, das von den radiologischen Verfahren (Computertomogra- phie und Kernspintomographie) nur klein und in geringer Auflösung dargestellt werden kann. In der Endosonographie sieht man dage- gen Befunde bis in den Submillimeterbereich. Dabei geht es nicht nur um den Bauchspeicheldrüsenkrebs, der ja meist zu spät erkannt wird, sondern auch um viele andere Erkrankungen dieses Organs. Denn durch die Bauchspeicheldrüse zieht beispielsweise auch der Gallengang. Selbst wenn die Gallenblase aufgrund von Steinen schon lange entfernt wurde, können sich im Gallengang wieder Steine bilden und zu Bauchschmerzen führen. Die Laborwerte kön- nen dabei völlig normal sein. Diese Gallengangssteine können wir mit der Endosonographie darstellen und dann mit einer weiteren Endoskopie entfernen.

Der „real time“-Aspekt

Besonders faszinierend ist für mich, dass man mittlerweile krankhaf- te Veränderungen auch mit Kontrastmitteln und im Elastogramm – also über die Bestimmung der Gewebehärte – darstellen kann. Zusätzlich bieten sonographische Verfahren einen „real time“-As- pekt, den radiologische Bildgebungsverfahren nicht haben. Wir En- dosonographiker sehen live, was wir tun, wie sich etwas im Körper bewegt, wie etwas durchblutet ist oder wo man gerade seine Nadel positioniert hat. Trotz großer Fortschritte in der therapeutischen Endoskopie bleibt die interdisziplinäre Zusammenarbeit mit unseren Bauchchirurgen unerlässlich. Insbesondere bei großen Darmpolypen, deren Abtra- gung eine sehr hohe Expertise erfordert und die sehr lange dauern kann, ist oft die Operation der schonendere und sichere Weg, der dem Patienten eine vollständige Entfernung garantiert. Um wirklich gut zu sein, muss man eben auch die Grenzen eines Verfahrens und der eigenen Expertise kennen, um dem Patienten individuell den besten Weg aufzuzeigen. Mein Appell an meine ärztlichen Kolleginnen und Kollegen ist daher, die Sonographie und vor allem auch die Endosonographie häufi- ger für ihre Patienten in Betracht zu ziehen. Der Aufwand ist kaum größer als der einer Magenspiegelung, der diagnostische Gewinn kann aber beträchtlich sein.



Gesichtserkennung: Der Computer identifiziert Name, Geschlecht, Alter und Stimmung.



Diese Brille könnte Parkinson-Patienten künftig das Gehen erleichtern.



Da staunt der Laie: „Future-Day“-Besucher und Foto-Drohne auf Augenhöhe.

Die Zukunft hat schon begonnen

WLH-Event: „Future Day“ in Buchholz zeigt den Menschen von heute Technik von morgen



Konversation per Telepräsenzcomputer: Landrat Rainer Rempe (links) antwortet auf Fragen von Moderator Helge Nissen und Anne Schneider.



Schnittiges E-mobil: Diese Besucherin ist vom VW XL1 begeistert. Fotos: Martina Berliner



Spezialist für nicht-industriellen 3D-Druck: Dieter Bielert arbeitet im ISI.

Von Martina Berliner

Kommen Sie doch bitte näher, und schauen Sie ins Publikum“, fordert der Moderator Anne Schneider auf. „Etwas weiter links. Nein, das ist die falsche Richtung. Das andere Links.“ Anne Schneider, Projektleiterin Zukunft bei der Wirt- schaftsförderung im Landkreis Harburg GmbH (WLH), weiß buchstäblich nicht, wo ihr der Kopf steht. Denn sie ist bei der Begrüßung zum ers- ten „Future Day“ nicht körperlich anwesend. An ihrer Stelle erscheint ein Telepräsenzrobo- ter, den sie über das Internet steuert. Das Gerät erlaubt es ihr, aus der Entfernung zu sehen und zu hören. Nur mit der räumlichen Orientierung hapert es noch. Die zahlreichen Besucher, die sich im Vortrags- raum des ISI Zentrum für Gründung, Business & Innovation im Buchholzer Gewerbegebiet drängen, sind ebenso amüsiert wie begeistert von dieser außergewöhnlichen Einstimmung auf das, was sie bei der Zukunftsmesse er- wartet. Erstmals sind im Landkreis Harburg so viele innovative Technologien und Anwendungen live zu erleben und selbst auszuprobieren. 40 Aussteller stellen Produkte, Prototypen und Konzepte aus verschiedensten Themenfeldern vor. Workshops und Vorträge runden die öffent- liche Veranstaltung ab. Am späten Nachmittag ist klar: Der „Future Day“ sorgt für Furore. Nicht nur CDU-Spitzenkandidat Bernd Althusmann nimmt sich viel Zeit, mit Geschäftsführer Mar- tin Mahn und dem Innovationsspezialisten Nils Neumann kommt eine Abordnung der TuTech Innovation aus Harburg, um zu sehen, was die niedersächsischen Nachbarn da zeigen. Neu- mann: „Hut ab! Das ist wirklich toll, was die WLH hier auf die Bein gestellt hat.“

Wirtschaft trifft Wissenschaft

„Die Idee dahinter ist, Unternehmen untereinander sowie Wirtschaft und Wissenschaft zu vernetzen. Beim ‚Future Day‘ bündeln wir Experten- wissen aus ganz verschiedenen Be- reichen, sodass sich jeder mit den für ihn interessanten Partnern aus- tauschen kann“, sagt Anne Schnei- der. Das Konzept kommt an. Ver- treter von Politik und Verwaltung, zahlreiche mittelständische Un- ternehmer und sogar viele aufge- schlossene Bürger sind gekommen. Denn auch in privaten Haushalten hat die Zukunft längst begonnen. Auf die Frage, wer Rasenmäher- oder Staubsauger-Roboter nutze, schnellen viele Hände in die Höhe.

Unternehmen setzen Roboter längst auch für komplexere Aufgaben ein. Der intelligente „Nao“ beispielsweise ist enorm flexibel nutzbar. Das nur 58 Zentimeter große Männchen kann laufen und sprechen. Die Bank of Tokyo-Mit- zubishi nutze den humanoiden Roboter als Serviceberater, im Hilton McLean Hotel in Vir- ginia ersetze die schlaue Maschine nachts den menschlichen Hausmeister und an der Vander- built University werde gerade erforscht, wie das weiß-blaue Kerlchen autistischen Kindern hel- fen könne, erklärt Sebastian Raßmann von der Firma Trendone, einem internationalen Trends- couting-Unternehmen. Gesundheitsprävention und operative Unter- stützung am Arbeitsplatz ist das Thema der Ar- beitsgruppe smartASSIST der Hamburger Hel- mut-Schmidt-Universität. Das Team entwickelt Systemlösungen zur Unterstützung manueller Tätigkeiten in der industriellen Produktion, im Baugewerbe und in der Pflege. Dr. Ing. Robert Weidner präsentiert, wie moderne Technik dem Menschen im Wortsinn unter die Arme greift – mittels Druckluft-Rucksack und beweglichem Metallskelett, das bei Arbeiten über Kopf ent- lastet. So kann Schäden am Bewegungsapparat vorgebeugt werden.

Die „Parkinson-Brille“

Segensreich für Parkinson-Kranke könnte sich ein interdisziplinäres Projekt der hochschule 21 gemeinnützige GmbH erweisen. Studenten der Studiengänge Mechatronik und Physiotherapie arbeiten gemeinsam an der „Parkinson-Brille“. Untersuchungen geben Hinweise darauf, dass durch die Applikation audio-visueller Reize Be- einträchtigungen insbesondere im Gang von Patienten positiv zu beeinflussen sind. Eine Brille ganz anderer Art ist die „HoloLens“, die Augmented Reality ermöglicht. In der re- alen Umgebung wird mittels einfacher Finger-



Tanzen kann der intelligente Android-Roboter „Nao“ auch.

bewegung virtuelle Gegenstände zu erzeugen und dreidimensional wahrzunehmen. Wer das „Oculus Rift“ von Microsoft aufsetzt, sieht nichts mehr vom Raum, in dem er sich befin- det. Er taucht vollends in eine Scheinwelt ein. Nutzbar sei Virtuall Reality beispielsweise für Mitarbeiter-Coaching, weil die Technik spiele- risches Lernen ermögliche, erklärt David Baum von Trendone. Sie kann aber auch in der Bau- branche wertvolle Dienste leisten, weil Gebäude vor der Realisierung im Detail dreidimensional darzustellen sind. So können Fehler schon in der Planungsphase erkannt und vermieden werden. Um Umweltschutz geht es Dirk Hoffmann von Fuelsave, einer Firma, die in der Werkshalle des ISI-Gebäudes ansässig ist. Die Zuführung eines Synthesegases in den Verbrennungsraum mini- miere Treibstoffverbrauch und Rußausstoß von Dieselfahrzeugen, erklärt der Chef-Techniker. Der Nachweis, dass das Verfahren funktionie- re, sei längst durch den „Fuelsave-Truck“ und ein großes Schiff mit entsprechender Anlage erbracht. Trotzdem sei es schwierig, Vorbehalte und Widerstände gegen die neue Technologie zu überwinden, klagt Hoffmann.

XL1 zu Besuch im ISI

Auch E-Mobilität setzt sich bekanntlich nur zö- gerlich durch. Das Tostedter Autohaus Meyer ist diesbezüglich Vorreiter. Der VW-Händler hat eines von weltweit nur 200 XL1-Fahrzeugen er- worben. Der futuristisch anmutende, schnitti- ge Zweisitzer fährt bis zu 150 Stundenkilometer schnell, hat eine Reichweite von 500 Kilometern und kostet stolze 111 000 Euro. Verkauf werden soll das schneeweiße Schmuckstück mit den Flüg- eltüren in näherer Zukunft freilich nicht, erklärt ein Mitarbeiter. „Bei der geringen Stückzahl ist anzunehmen, dass der Wert noch beträchtlich steigt.“ Etwas ganz Besonderes, weil selten und schön, sind auch in Handarbeit aus Holz und Leder her- gestellte Fotoapparate. Die farbigen, federleichen und minimalistischen Designobjekte funkti- onieren nach dem Prinzip der Lochkamera und kommen ohne jede Energiezufuhr aus. Die Bil- der werden auf Filmrollen gebannt. Analoge Fo- tografie sei durchaus wieder trendy, sagt Marc Kairies von MK Panorama Systeme: „Es war ja früher nicht alles schlecht.“ Das findet Anne Schneider auch, bei aller Begeis- terung für innovative Technologie. Sie kommt dann doch noch persönlich zur Begrüßungsre- de. Denn auch wenn ein Telepräsenzcomputer Kommunikation in Abwesenheit erlaubt - den Besuchern des „Future Day“ die Hand zu schüt- teln, ist damit nicht möglich. Noch nicht.

Web: www.future-day.info

Wir stehen auf und für moderne Bürotechnik und ~~Sitzen~~ setzen auf gesundes Sitzen!

- **Der ergonomische Arbeitsplatz** im Büro für Arbeit- & Leistungs- freude und weniger Fehltag
- **Perfekt geplante Büros** wirken Wunder – mehr Effizienz, Wohlbefinden und Leistung
- **Lösungen für eine erfolgreiche Präsentation** begeistern nicht nur Ihre Kunden
- **Hervorragende Beratung** durch unser geschultes und kompetentes Fach-Team
- **„Rundum-Sorglos-Paket“** bietet viele Vorteile (Drucker und Kopierer werden gestellt)
- **Geschulte Service-Techniker** Vor-Ort-Service, ohne Kfz-Kosten
- **Service-Hotline bis 22 Uhr** Betreuung durch unsere kompetenten Service-Techniker

Helmut Schulze Moderne Bürowelt GmbH
Lüneburger Schanze 25 • 21614 Buxtehude
Tel.: 04161 / 7288-0 • Fax: 04161 / 86060
www.schulze-buerowelt.de

SCHULZE

Moderne Bürowelt

Jetzt die neue
rGO!-Broschüre
anfordern:
rGO!
ErGOnomie-KATALOG
SCHULZE



Handwerkskammer, IHK und das Land Niedersachsen hatten im Flur der Stader Hochschule PFH Beratungsinseln geschaffen. Foto: Wilfried Stief

Von Wilfried Stief

Im das Abwandern von Unternehmen in andere Bundesländer zu verhindern, lockt Niedersachsen mit verschiedenen Fördertöpfen. Wer allerdings jemals so einen Topf anzapfen wollte, der weiß: Allein der bürokratische Aufwand ist immens. Die Bedingungen haben es ebenfalls in sich. Trotzdem wirbt das Land mit monetärer Unterstützung. Mehr noch: Um das Thema zu präsentieren und zu diskutieren, wurden jetzt erstmals Wirtschaftsförderungstage ins Leben gerufen – veranstaltet vom Wirtschaftsministerium und den Unternehmerverbänden. Die Premiere ging mit Podiumsdiskussion und Info-Ständen im Hansecampus Stade über die Bühne. Mit Fördermitteln bis zu einer halben Million Euro verschaffte sich Ralf Borchers, im niedersächsischen Wirtschaftsministerium für den Mittelstand zuständig, die Aufmerksamkeit der etwa 100 Unternehmer, die den Weg zum Hansecampus gefunden hatten. Dafür

Der lange Weg zu den Fördertöpfen

Premiere in Stade: Wirtschaftsministerium und Unternehmerverbände veranstalten ersten Wirtschaftsfördertag – Unternehmer berichten

müsse dann aber auch eine geballte Ladung Innovationskraft in die Waagschale geworfen werden können, so Borchers. Kurz: Das Land will fördern, aber wenn schon, dann doch eher innovative Geschäftsmodelle und Projekte. Es geht auch niederschwelliger: Ein neues Programm fördert die niedersächsischen Klein-Unternehmer. Das sei bereits bereits 100 Firmenchefs zugutegekommen, so Borchers. Auch die Startups, die sich mit

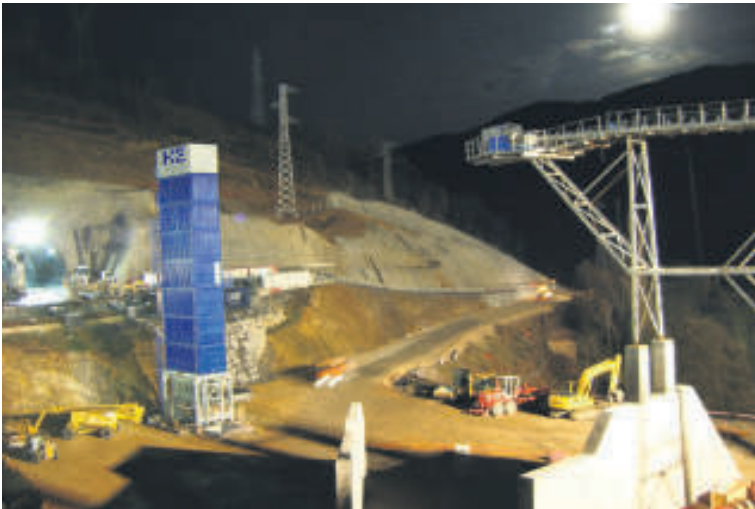
neuen Geschäftsmodellen auf dem Markt etablieren wollen, bräuchten Geld für risikoreiche Unternehmungen und erhielten Förderung. Drei geförderte Unternehmer standen bei der Podiumsdiskussion im Hörsaal der PFH Rede und Antwort und berichteten von ihren Erfahrungen mit den Fördertöpfen. „Wir haben alles angezapft, was geht“, sagte Christian Schönborn von SugarShape,

einem Anbieter von BHs und Bademoden für „Frauen mit Kurven“. Auch der Innovationstopf sei dabei gewesen, berichtete der Geschäftsmann, der sein Unternehmen mit zwei Frauen schmeißt. Der Förderantrag habe mit seinen 30 Seiten allerdings schon ein gehöriges Maß an Aufmerksamkeit und Beschäftigung abverlangt. Aber bei allem Formalismus – das klappe schon, so Schönborn versöhnlich.

Ärger mit dem Breitband

Fabio Tinagli kann den umfangreichen Bewerbungsunterlagen durchaus etwas Positives abgewinnen. Man müsse sich viele Gedanken über sein Unternehmen machen und auch über „Eventualitäten“ nachdenken, meinte der Unternehmer, der mit seiner Firma Helektta in Tostedt innovative Beleuchtungstechnik vertreibt. Sebastian Roux, in Nordholz in der IT-Branche unterwegs, empfahl seinen Unternehmerkollegen, das

Gespräch mit Beratern zu suchen. „Die kennen sich aus und zeigen die bestemöglichkeit auf“, so seine Erfahrung. In einer weiteren Fragerunde bekannten sich alle drei zum Wirtschaftsstandort Niedersachsen. Der Standort sei preislich attraktiv, die Nähe zu Unis in Hamburg, Bremen und Hannover ebenso. Nur der Ausbau des Breitbandnetzes sei ein Negativpunkt. Der habe zu spät begonnen und sei nicht richtig koordiniert worden, so IT-Experte Roux. Schlechte Erfahrungen mit einem lahmenden Internetzugang vermeldete auch Christian Schönborn aus Stelle: „Es geht, wenn auch schlecht.“ Dass die Landesregierung ein Auge auf die Rahmenbedingungen habe, betonte Ralf Borchers. Der Breitbandausbau sei von 40 Prozent auf 75 Prozent in den vergangenen vier Jahren gestiegen, sagte er. Auch das sei Wirtschaftsförderung, die der Gesamtheit der 304 000 Unternehmen in Niedersachsen nütze.



Für den globalen Markt: Exklusive Container aus dem hit-Technopark

Mit Türmen die weltweite Nummer eins – AN CON entwirft und produziert Spezialcontainer und Container-Hebevorrichtungen

Das Firmenschild gleich neben dem Bankautomaten im Erdgeschoss des Gebäudes am Tempowerkring 6 ist genauso bescheiden, wie die Macher der AN CON GmbH ein paar Meter weiter. AN CON steht für Anlagen- und Containersysteme Handels- und Entwicklungs-GmbH. Kurzum: Geschäftsführer Wolfgang Thies und sein technischer Leiter Thomas Mohr erfüllen ihren Kunden alle Wünsche, wenn es um die Planung und den Bau von Spezialcontainern oder das Hochheben und den Transport von Containern geht. Vor 26 Jahren direkt nach der Wende gründete Maschinenbau-Ingenieur Thies seine Firma, die 1992 in den hit-Technopark zog, und stattete Discounter in den neuen Bundesländern mit Kühlcontainern aus. Damals wie heute wird in Hamburg die Kopfarbeit gemacht und in dem slowakischen Städtchen Komarno, rund 150 Kilometer von Wien entfernt, in einer ehemaligen Werft an der Donau produziert. „AN CON profitiert von der guten Arbeit der Slowaken, die Firma Tem s.r.o. ist im Gegenzug mit uns groß geworden“, sagt Thies. Das erste wichtige Standbein für den Jahresumsatz von 1,1 Millionen Euro sind die Konzeption „bis zur letzten Schraube“ (Thomas Mohr) und die Produktion von Containern zur Unterbringung von industriellen Anlagen und Aggregaten für den mobilen und stationären Einsatz. Rund drei bis sechs Monate Arbeitsaufwand rechnet man für 140 Quadratmeter Containermodule, die zwischen 300 000 und

500 000 Euro kosten. Der große Vorteil dieser „fliegenden Gebäude“, wie die mit Technik nach Kundenbedarf vollgestopften Container genannt werden: Die vorläufige Zulassung wird weltweit schnell und unbürokratisch gewährt, komplizierte Bau- und ähnliche Vorschriften werden mit der Modulbauweise umgangen. Und wenn die Anlage an einer anderen Stelle benötigt wird, wird sie auf Sattelschlepper geladen und komplett mit allen Containern huckepack umgezogen (plug and play). Eine ganz spezielle Herausforderung waren Aufträge von Tunnelbohrern, die Containertürme zur Speicherung von Förderbändern und Gurten auf ihren Baustellen einsetzen. Im russischen Sotchi stapelte AN CON Container auf 22 Meter Höhe auf, als Bandspeicher für 400 Meter Förderbänder. Bei einem U-Bahn-Bau in Tokio musste der Turm in 60 Meter Tiefe platziert werden, um das gebohrte Erdreich mit 700 Metern im Turm gespeicherten Förderbändern an die Oberfläche zu transportieren. Insgesamt hat AN CON bisher mehr als 40 Türme an den Weltmarktführer im Tunnelbau geliefert. Das zweite wichtige Standbein sind die Konstruktion und der Bau von sogenannten Container-Spreadern, Hebezeuge, mit denen Container versetzt und gestapelt werden. Es sind Spezialanfertigungen für Tankcontainer oder auch für Konrad-Container in Kernkraftwerken, die nach dem Einlagern von radioaktiven Fässern mit Beton ausgegossen werden. pb

Die Bank, die zu Ihrem Unternehmen passt.



Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

Unser Geschäft basiert auf gegenseitigem Vertrauen, Zuverlässigkeit, Klarheit und persönlicher Beratung. Professionell und maßgeschneidert von der Existenzgründung bis zur Unternehmensnachfolge. Erleben Sie es selbst!



In Schweden ist Design Ausdruck eines Lebensgefühls und nicht von Luxus, sagen die schwedischen Autobauer. Foto: Volvo

Die Schweden können's einfach

Das Autohaus Werner Bröhan hat allen Grund zur Freude: Der Erfolg des neuen Volvo XC60 ist vorprogrammiert



In neuen Farben: Verkaufsleiter Michael Schmand freut sich auf den neuen Volvo XC60 für anspruchsvolle Fahrer.

Foto: Julia Balzer

Und dass, obwohl oder eben weil er in große Fußstapfen tritt. Das Vorgängermodell ist eines der erfolgreichsten SUV's seiner Klasse in ganz Europa. „Kein Wunder“, sagt Verkaufsleiter Michael Schmand vom Autohaus Werner Bröhan, „Volvo hat seine Kernkompetenz in der Symbiose Sicherheit und Komfort bei dem aktuellen Modell voll ausgespielt und unter Beweis gestellt, weshalb dieser zum Verkaufsschlager wurde.“ Dass der Mitte Juli auf den Markt kommende Nachfolger noch besser sein soll, ist kaum zu glauben, aber vorstellbar. Denn der schwedische Autobauer hat sich auf den Lorbeeren der technischen Vorreiterrolle nicht

ausgeruht, sondern sein Safety System weiterentwickelt, um in drei Jahren die „Volvo Vision 2020“ umzusetzen: Ab dann soll niemand mehr in einem neuen Volvo bei einem Unfall getötet oder schwer verletzt werden. Die Sicherheitsausstattung des neuen Volvo XC60 bildet einen weiteren Meilenstein auf dem Weg dorthin, verringert sie schon jetzt das Unfallrisiko in kritischen Situationen. Eine Kombination aus Radar und Kamera erkennt bei Tag und bei Nacht Fahrzeuge, Fahrräder, Fußgänger, Tiere und andere Hindernisse und reagiert entsprechend durch automatisches Abbremsen oder mit einer Lenkunterstützung. „Die Sicherheitssysteme

bei Volvo sind einfach unschlagbar. Ich kann außerdem jedem nur empfehlen, sich mit der Option ‚teilautonomes Fahren bis 130 km/h‘ auseinanderzusetzen; wer das einmal erlebt hat, wird es nicht mehr missen wollen“, schwärmt Michael Schmand. Er ist sich sicher, dass die teilweise Übernahme der Lenkung wie auch der Steuerung von Gas- und Bremspedal zwar noch Zeit und Aufklärung bedarf, aber in Zukunft diese Art des Fahrens als entlastende Unterstützung des Fahrers zur Selbstverständlichkeit wird. Dass bei aller Sicherheit komfortables Fahren nicht zu kurz kommt, versteht sich von selbst. Im Komfort-Modus soll der neue

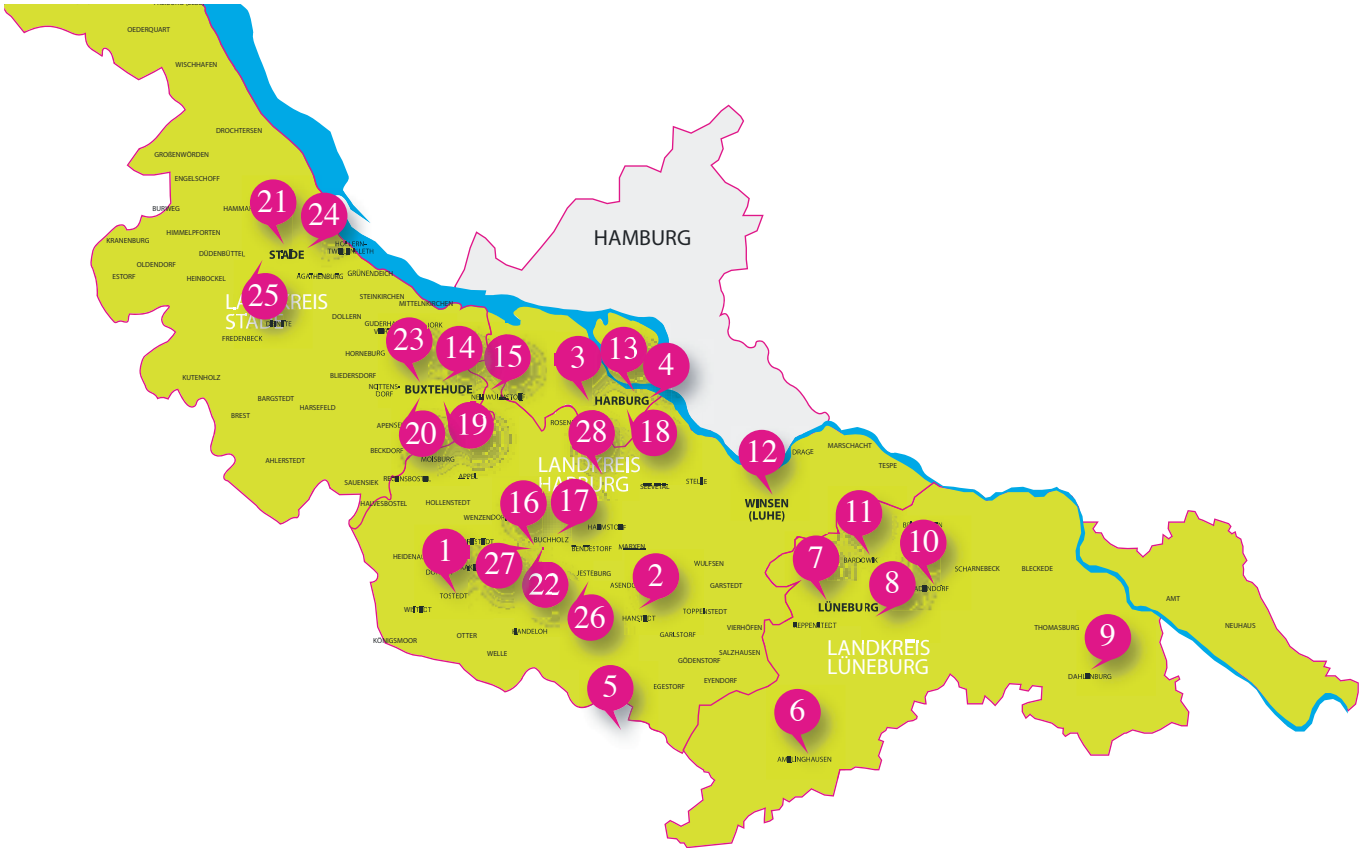
Volvo XC60 Fahrbahnunebenheiten nur so wegschaukeln, damit Autofahren ja nicht in Stress ausartet. Wohlfühl-Atmosphäre erzeugt auch die stilichere Innenraumausstattung mit hochwertiger Polsterung, besser Verarbeitung, ansprechender Haptik und coolem Touchscreen. Das i-Tüpfelchen des Designs ist auf Wunsch eine Armatur in Treibholz-Optik. Und das Exterieur? Der Mittelklasse-SUV kommt mit schönem Design und Sportlichkeit daher und überzeugt mit einer dynamischen Linienführung. Auffallend wie immer der große Volvo-Grill mit T-förmigen LED-Tagfahrleuchten, die aussehen wie

„Thors Hammer“ aus Wikingerzeiten und bis zum Kühlergrill reichen. Mit der Markteinführung Mitte Juli stehen Allrad-Versionen mit gehobener Ausstattung bereit, kleinere Varianten und ein Plug-In Hybrid mit 45 Kilometern elektrischer Reichweite folgen später. Die Einstiegsversion mit einem 190 PS starken Dieselmotor kostet 48.000 Euro. „Dieser SUV wird Volvo-Fans begeistern und alle anderen überraschen“, freut sich Michael Schmand auf den Marktstart am 15. Juli in den Autohäusern Werner Bröhan in Jork-Königreich und Stade-Wiepenkathen.

Web: www.autohaus-broehan.de

Sie möchten B&P lesen? Schauen Sie doch mal rein

Business & People – Das Wirtschaftsmagazin aus der Metropolregion Hamburg erscheint vierteljährlich in den Landkreisen Harburg, Stade und Lüneburg sowie im Süden des Hamburger Stadtgebiets (Harburg, Wilhelmsburg). 60 000 Exemplare werden gedruckt und gezielt an Unternehmen und wirtschaftsinteressierte Leser verteilt. Ein Teil der Auflage liegt unter den aufgeführten Adressen zum Mitnehmen bereit.



- 1

Volksbank Lüneburger Heide eG
Filiale Tostedt
Bahnhofstraße 15
21255 Tostedt
- 2

Volksbank Lüneburger Heide eG
Filiale Hanstedt
Winsener Straße 2
21271 Hanstedt
- 3

TuTech Innovation (Harburg)
Harburger Schloßstraße 6-12
21079 Hamburg
- 4

Elbcampus (Harburg)
Zum Handwerkszentrum 1
21079 Hamburg
- 5

Volksbank Lüneburger Heide eG
Filiale Bispingen
Bahnhofstraße 7-9
29646 Bispingen
- 6

Volksbank Lüneburger Heide eG
Filiale Amelinghausen
Bahnhofstraße 7-9
29646 Bispingen
- 7

Volksbank Lüneburger Heide eG
Filiale Lüneburg
Am Ochsenmarkt 2
21335 Lüneburg
- 8

Wirtschaftsförderung Lüneburg
Walter-Bötcher-Straße 15,
21337 Lüneburg
- 9

Volksbank Lüneburger Heide eG
Filiale Dahlenburg
Lüneburger Landstraße 8
21368 Dahlenburg
- 10

Volksbank Lüneburger Heide eG
Filiale Adendorf
Sandweg 1
21365 Adendorf
- 11

Volksbank Lüneburger Heide eG
Filiale Bardowick
Bahnhofstraße 2
21357 Bardowick
- 12

Volksbank Lüneburger Heide eG
Filiale Winsen
Rathausstraße 52
21423 Winsen/Luhe
- 13

Sparkasse Harburg-Buxtehude
Filiale Harburg
Sand 2
21073 Hamburg
- 14

Sparkasse Harburg-Buxtehude
Filiale Buxtehude
Bahnhofstraße 16-18
21614 Buxtehude
- 15

Sparkasse Harburg-Buxtehude
Filiale Neu Wulmstorf
Bahnhofstraße 21b
21629 Neu Wulmstorf
- 16

ISI Zentrum für Gründung,
Business & Innovation
Bäckerstraße 6
21244 Buchholz
- 17

Sparkasse Harburg-Buxtehude
Filiale Buchholz
Poststraße 2
21244 Buchholz
- 18

hit-Technopark (Harburg)
Tempowerkring 6
21079 Hamburg
- 19

Mercedes Tesmer
Lüneburger Schanze 14
21614 Buxtehude
- 20

Hochschule 21
Harburger Straße 6
21614 Buxtehude
- 21

PFH Hansecampus Stade
Airbus-Straße 6
21684 Stade
- 22

Hans Tesmer AG & Co. KG Buchholz
Ritscherstraße 32
21244 Buchholz
- 23

Buxtehuder Tageblatt
Zwischen den Brücken 6
21614 Buxtehude
- 24

Stader Tageblatt
Pressehaus
Glückstädter Straße 10
21682 Stade
- 25

Stader Tageblatt
City Geschäftsstelle
Kleine Schmiedestraße 14
21682 Stade
- 26

Kuhn+Witte
Allerbeksring 2-12
21266 Jesteburg
- 27

Volksbank Lüneburger Heide eG
Filiale Buchholz
Breite Straße 9
21244 Buchholz
- 28

STS Sevetaler Transport Service
GmbH
Beckedorfer Bogen 33
21218 Sevetal



Aus dieser Perspektive wirkt die Monitorwand in der Ausstellung fast klein, aber das Foto täuscht: Die Fläche beträgt etwa acht mal fünf Meter – das ist Kino-tauglich.
Fotos: VAV



Ein gestochen scharfes Bild auf dem Schirm, guter Sound, eine einwandfreie Videoübertragung, einfache Bedienung und – falls gewünscht – die passende Beleuchtung: Das ist das Metier, mit dem sich die VAV Medientechnik GmbH befasst. Die VAV-Gruppe (Hamburg, Buxtehude, München, Landsberg) erledigt im digitalen Zeitalter das, wozu vor 30 Jahren noch der klassische Radio- und Fernsehmechaniker gerufen wurde: Geschäftsführer Thomas Schwabel (VAV Nord) und seine Mannschaft schaffen gute Verbindungen – und das auf technisch höchstem Niveau. B&P stellt eine Auswahl ungewöhnlicher VAV-Projekte vor. **Heute: der Mega-Bildschirm in Bremen.**

Bremen hat ihn

Den Mega-Bildschirm von VAV

Acht mal fünf Meter groß, zusammengestellt aus 36 Einzelmonitoren – Kino-Atmosphäre im Autohaus – Premiere an der Weser

Der digitale Wandel stellt nicht nur die Hersteller, sondern auch die Händler der Automobilbranche vor immer neue Herausforderungen. Das gilt zum einen für die Fahrzeugtechnologie, zum anderen aber auch für den Präsentationsbereich. Hinzu kommt, dass die führenden deutschen Marken die Zahl der verschiedenen Modelle in den vergangenen Jahren massiv hochgeschraubt haben. Die Termine der Neuvorstellungen häufen sich. Das stellt insbesondere die Autohäuser und Niederlassungen vor eine wichtige Frage: Wie kann es gelingen, die ganze Bandbreite der Modelle zu zeigen? Der Trend weist eindeutig auf die virtuelle Schiene. Bilder sind das Gebot der Stunde. Was heute technisch möglich ist, hat die VAV Medientechnik GmbH jetzt erstmals für ein Autohaus in Bremen unter Beweis gestellt. Dort ist eine etwa acht mal fünf Meter große Monitorwand installiert worden, die es technisch in sich hat. Die größte Präsentationsfläche, die die VAV-Gruppe bislang realisiert hat. Wer heute einen 55-Zoll-TV-Bildschirm aufhängt, der hat schon fast ein bisschen Kinoatmosphäre im Wohnzimmer. Gleich drei Dutzend 55-Zoll-Steglos-Monitore haben die VAV-Spezialisten zu einem zentral gesteuerten Großbildschirm zusammengestellt. Steglos bedeutet: Die Übergänge zwischen den LED-Panels betragen gerade mal 3,6 Millimeter, sodass ein in 36 Einzelteile zerlegtes Video aus wenigen Metern Abstand wie ein homogenes Bild erscheint, wie Bernhard Poppe (55) erklärt, Vertriebsdirektor bei VAV Nord (Buxtehude und Hamburg). Die Steuerung der gesamten Technik wurde bei VAV programmiert.



Innovativer Auftritt: VAV hat das Autohaus in Bremen und weitere in Norddeutschland mit höhenverstellbaren Table-Monitoren ausgestattet. Sie lassen sich über eine Touchfunktion bedienen.



Ab sofort ist VAV Nord auch mitten in Hamburg präsent. Das Unternehmen hat ein Büro in der Leverkusenstraße 54 eröffnet und richtet dort zurzeit einen Showroom ein. Interessierte Kunden können sich nach Terminvereinbarung über die aktuelle Medientechnik informieren. Kontakt: VAV Medientechnik Nord GmbH, „Kraftwerk Bahrenfeld“ | Eingang V, Leverkusenstraße 54, 22761 Hamburg, E-Mail: info@vav-nord.de

Ein VAV-Rekord-Projekt

Der technische Clou: Alle Wärme erzeugenden Bestandteile der Monitore – vor allem die Netzteile und die Signaltechnik – sind in einem zentralen 19-Zoll-Schrank zusammengefasst, sodass in der Ausstellungshalle „nur“ die eigentlichen Bildschirme Wärme in den Raum abgeben. Die spezielle Präsentationswand ist von VAV mitentwickelt worden und markiert den bisherigen Größenrekord, wie Poppe sagt: „Die Monitorwand in der Ausstellungshalle ist auch von außen gut zu erkennen und von weitem zu sehen, wenn man in Bremen an der Niederlassung vorbeifährt. Das ist schon eine außergewöhnliche Installation.“
Bedient wird die Anlage über ein kleines Touchpanel. Filme sollten wenigstens FullHD-Qualität haben, da die Formate extrem vergrößert werden. Die integrierte Scaler-Technik sorgt zusätzlich dafür, dass die Bild- und Filmvorlagen für die Wiedergabe optimiert werden.
Der akustische Clou: Die Präsentationswand wurde mit einer Beamsteering-Tonanlage ausgestattet, die es erlaubt, die einzelnen Lautsprecher optimal auf den großen Raum auszurichten und eventuelle Hindernisse in der Schallübertragung zu umgehen. Reflektierende Zonen an der Gebäudedecke oder auch der harte Fliesenboden können von der Beschallung ausgespart werden, sodass über die Anlage eine hohe Sprachverständlichkeit in der gesamten Halle und eine Nutzung für Events gegeben ist. Egal ob TV, Bluray, Mediaplayer oder PC – das System ist universell einsetzbar.
Die Technik für die Besprechungsräume des Bremer Autohauses hat VAV auch gleich mitgeliefert und installiert. Noch ein Clou: Der Kunde wurde mit Table-Monitoren ausgestattet – an diesen höhenverstellbaren Tischen mit Touchfunktion können beispielsweise Fahrzeuge konfiguriert werden oder auch Spiele für Kinder hochgeladen werden, die sich die Zeit vertreiben, während die Eltern das neue Auto anschauen . . .
wb

VON BUXTEHUDE IN DIE GANZE WELT.

Sie haben das Unternehmen – wir den Standort und die Flächen für Ihr Wachstum.

Wirtschaftsförderung Buxtehude – aktiv für Ihren Erfolg!

Hansestadt Buxtehude
Wirtschaftsförderung
T +49/4161/501-8010
wirtschaftsfoerderung@stadt.buxtehude.de
www.buxtehude.de



horeis consult

Personal 4 you KOLUMNE

Von **CORINNA HOREIS**, Diplom-Kauffrau und Personalberaterin

Arbeitgebermarke: So nutzen Sie Ihr Potenzial

In Deutschland gibt es rund 3,6 Millionen Unternehmen. Namen wie Otto, Beiersdorf, BMW, Allianz, Siemens und so weiter gehören zu den bekanntesten deutschen Firmen. Diese Unternehmen machen sich wenig Sorgen um Auszubildende und Fachkräfte. Sie erhalten jährlich weitaus mehr Bewerbungen, als freie Stellen zur Verfügung stehen. Diese Unternehmen haben eines auf jeden Fall gemeinsam: Bekanntheit! Bekanntheit durch die Produkte, die Marken und die Attraktivität als Arbeitgeber. Aber: Konzerne oder Großunternehmen machen lediglich 0,4 Prozent von der gesamten Anzahl an Unternehmen aus. Das heißt, 99,6 Prozent sind kleine, mittlere, manchmal auch größere Unternehmen, die am Markt weniger oder gar nicht bekannt sind. Hier liegt großes Potenzial vergraben. Unter dieser Vielzahl an unbekannten Unternehmen gibt es zahlreiche Weltmarktführer – auch in unserer Nachbarschaft. Diese Hidden Champions können zwar ihre Produkte verkaufen, weisen häufig aber ein erschreckendes Vermarktungsdefizit auf – wenn es darum geht, sich als Arbeitgeber gegenüber potenziellen Bewerbern attraktiv darzustellen. Wer dieses Defizit nicht behebt, wird zukünftig schwerlich Personal finden. Produkte, die niemand kennt, werden nicht gekauft. Arbeitgeber, die nicht präsent sind, werden von potenziellen Kandidaten nicht wahrgenommen. Was macht einen attraktiven Arbeitgeber aus? Kriterien, die von den Unternehmen selbst als „attraktiv“ eingeschätzt werden, sind nicht immer gleichbedeutend mit den Wunschlisten zukünftiger und bestehender Mitarbeiter. Aktuelle Studien zeigen deutlich, dass der Verdienst bei der Wahl für einen Arbeitgeber zwar wichtig ist und für die Zufriedenheit sorgt, aber er ist nicht ausschlaggebend. Ganz weit oben in der Beliebtheitskala finden sich die Arbeitsbedingungen und das Führungsverhalten. Die Menschen wünschen sich insgesamt flexiblere Arbeitszeiten, um Berufs- und Arbeitsleben bestens in Einklang bringen zu können.

Der mündige Arbeitnehmer

Eine ganz wichtige Rolle spielt hierbei die Familienorientierung. Wertschätzung, Vertrauen, Transparenz und Ergebnisorientierung sind Prämissen, also quasi Bedingungen, die das Personal an Vorgesetzte stellt. Ein Lob ist nachhaltiger und wertvoller als der kurzfristige Effekt einer Gehaltserhöhung. Des Weiteren wünschen sich die Arbeitskräfte Perspektiven, Entwicklungsmöglichkeiten und Weiterbildungsangebote. Lebenslanges Lernen soll auch im Unternehmen gefördert werden. Die Zeiten der diktatorischen Anordnungen sind vorbei: Fach- und Führungskräfte möchten ihre Ideen und innovativen Ansätze einbringen, Optimierungspotenziale aufzeigen und wie interne Unternehmer agieren. In unserer Region südlich der Elbe habe ich bereits mit zahlreichen hochattraktiven Arbeitgebern zusammengearbeitet – den meisten ist es nur nicht bewusst, wie attraktiv sie tatsächlich sind. Mein Appell an die Unternehmer: Kommen Sie aus Ihrem Versteck heraus und stellen Sie sich am Arbeitsmarkt vor. Zeigen Sie Ihren Bestandsmitarbeitern, warum es absolut lohnenswert ist, genau bei Ihnen beschäftigt zu bleiben. Und stellen Sie die Vorteile heraus, die es für potenzielle Kandidaten hochspannend macht, Teil Ihres Teams zu werden. Ihre Arbeitgebermarke wird sich auszahlen im Kampf um Fachkräfte.

Fragen an die Autorin? corinna@horeis-consult.de

„Wer sich mit E-Mobilität beschäftigt, der soll als erstes an uns denken!“

Für Kuhn + Witte ist der Vertriebs Award 2017 Bestätigung und Verpflichtung zugleich – Gespräch mit Geschäftsführer und Vertriebschef Oliver Bohn

Das muss erstmal jemand schaffen: Das Jesterburger Autohaus Kuhn + Witte (Audi, VW) ist markenübergreifend zu Deutschlands bestem Autohändler gewählt und für Kundenorientierung und innovative Ideen mit dem Vertriebs Award 2017 ausgezeichnet worden. Unter gut 250 Bewerbern ging Kuhn + Witte als Nummer eins aus dem Rennen – eine Premiere, die natürlich stürmisch gefeiert wurde, die aber zugleich auch Verpflichtung ist. Denn wer die Nummer eins ist, hat niemanden mehr vor sich, aber dafür jede Menge Verfolger. Oliver Bohn, Vertriebschef und einer von vier Geschäftsführern, weiß um die Folgewirkung: „So ein Preis, der uns wirklich unheimlich freut, weckt natürlich auch Erwartungshaltungen.“ Insbesondere hatte Kuhn + Witte mit den Themen Personal, Grünes Autohaus, Digitalisierung und Events gepunktet. Hier soll weiter investiert werden. Bohn ist sich aber auch der Gesamtsitu-

ation bewusst: Die Autobranche ist stark im Umbruch, und die Zukunft wird viele neue Wege aufzeigen – darauf müsse sich der Handel einstellen. Gerade die Digitalisierung könnte auch dazu führen, dass die traditionellen Handelsstrukturen erschüttert werden. Schon heute haben nur noch die Autohäuser eine Überlebenschance, die in der Lage sind, sich auf den digitalisierten Märkten gut aufzustellen. Bohn: „Für uns stellt sich da zum Beispiel die Frage, wie man den Kundenstrom kanalisieren kann. Klar, viele Kunden schauen im Internet nach dem passenden Auto. Aber im Gebrauchtwagenbereich ist es so, dass 99,9 Prozent aller Kunden hier ins Haus kommen. Die haben sich das Auto vielleicht im Netz ausgesucht, aber dann sind sie vor Ort.“ Keiner weiß, ob das so bleibt. Aber so lange Autos noch zu den großen Lebensanschaffungen zählen, ist die Neigung, auch einen weiteren Weg in Kauf zu nehmen, vielleicht

größer. Noch jedenfalls. Oliver Bohn: „Für uns bedeutet das: Der erste Auftritt im Netz wird immer wichtiger. Das Fahrzeug muss gut fotografiert und sauber sein. Der erste Eindruck zählt.“

Touchpoint im Visier

Das Online-Thema ist nur eine „Baustelle“, um die sich die Kuhn+Witte-Mannschaft kümmern muss. Denn der erste Eindruck zählt auch in der Realität. Bohn hat sogenannte Touchpoint-Workshops eingeführt. Touchpoints sind die Berührungspunkte, die der Kunde mit dem Autohaus hat. Mitarbeiter treffen sich am Samstag zu einem Thema und entwickeln Optimierungsstrategien für den Kundenkontakt. Da geht es mal handfest um den Eingangsbereich im Autohaus und die Werkstattzufahrt oder um den Facebook-Auftritt und die Homepage. Was dem Kunden nützt, wird umgesetzt.

Bohn: „Dafür stellen wir ein Budget bereit.“ Auch wenn Kuhn + Witte mit VW und Audi zwei weltweite Markenschwergewichte vertreibt, so gilt am Ende doch: „Die Händler müssen aus eigener Kraft aktiv werden und sich etwas einfallen lassen“, sagt Bohn. So wurde beispielsweise die Idee vom Grünen Autohaus geboren. Der sinnbildliche „grüne Teppich“ führt direkt ins nächste Thema: E-Mobilität. Insgesamt sind die deutschen Autofahrer eher zögerlich, wenn es darum geht, auf Elektromotoren umzusteigen, aber der Weg ist klar vorgezeichnet. Und da will Kuhn + Witte ganz vorn dabei sein. Oliver Bohn: „Wer sich mit E-Mobilität beschäftigt, der soll als erstes an uns denken! Das ist das Ziel.“ Das ist keine leere Marketingfloskel, sondern ein Satz mit Substanz: Kuhn + Witte plant den Bau einer eigenen Solaranlage, um damit eigene Schnellladestationen zu betreiben, an denen der Kunde kostenlos

tanken kann. 80 000 Euro will das Unternehmen allein dafür investieren. Bohn: „Wenn ein Fahrzeug angeschlossen wird, ist der Akku nach 20 Minuten zu 80 Prozent gefüllt. Unser Ziel ist es, Ökologie und Ökonomie im Einklang zu bringen.“ Im Autohaus ist dort, wo die E-Autos stehen, mit dem Kuhn+Witte-Baum eine „grüne Insel“ entstanden. Er steht stellvertretend für die drei Bäume, die das Unternehmen für jedes verkaufte Fahrzeug mit alternativem Antrieb pflanzt. Diese neue Idee passt zum Leitbild, denn das besteht aus fünf Begriffen: nah, innovativ, lösungsorientiert, familiär und umweltfreundlich. So sieht sich der aktuelle Preisträger des Vertriebs Award im Segment der Markenhändler. Verliehen wurde die Auszeichnung von den Redaktionen der Fachmedienmarken „kfz-betrieb“ und „Gebrauchtwagen Praxis“.

» Web: www.kuhn-witte.de



Auszeichnung für die ganze Mannschaft von Kuhn + Witte und Köhnke: Oliver Bohn (mit dem V für Vertrieb und Victory) bei der Preisübergabe.

Foto: Kuhn + Witte

Gegengewicht zur Handelskammer

INTERVIEW (Fortsetzung von Seite 10) – Darum hat sich die Kooperation Nordhandel gegründet

Mit dem AGA, dem VMG und der CDH haben sich drei Hamburger Verbände unter dem Namen Nordhandel zu einer Kooperation zusammengeschlossen und auch räumlich neu aufgestellt. Warum, darüber sprach B&P-Redakteur Wolfgang Becker mit den jeweiligen Hauptgeschäftsführern Volker Tschirch (AGA), Heinrich Grüter (VMG) und Philipp Krupke (CDH).

Warum haben die drei Verbände die nun vollzogene Kooperation begründet und sind sogar örtlich zusammengedrückt?
Krupke: Die Idee ist es, Kräfte zu bündeln. Wir sind alle im Handel unterwegs und haben identische, zumindest ähnliche Interessen. So haben wir gegenüber der Öffentlichkeit, insbesondere aber auch der Politik eine andere Schlagkraft – weil wir nicht mehr nur Sparten des Handels, sondern jetzt den gesamten Handel abdecken. Auch gegenüber potenziell neuen Mitgliedern können wir jetzt noch besser auftreten.

Von wem ist die Initiative ausgegangen?
Grüter: Das ist die Idee von Volker Tschirch gewesen, die aber nicht erst jetzt, sondern schon vor einem Jahrzehnt entstanden ist. Ich erinnere mich an einen Brief, der das Ziel einer engeren Zusammenarbeit im Nordhandel zum Inhalt hatte. Wir als Verband der Mittel- und Großbetriebe des Einzelhandels haben das damals aufgenommen und sind bereits vor sieben Jahren mit unseren Büros zum AGA gezogen. Wir vereinbarten sogar eine Aufgabenteilung im Dienstleistungsbe-

reich. Das war damals bundesweit revolutionär.

Wir sprechen aber immer noch von einer Kooperation, nicht von einer Fusion, richtig?
Tschirch: Die Verbände bleiben rechtlich eigenständig. Die Idee der Kooperation reifte zwar schon länger, ist aber aktueller denn je. Zusammenarbeit ist auch ein Thema in Unternehmen. Aber so überraschend das klingt: Bei Verbänden ist das alles andere als selbstverständlich. Dort treffen wir auf den Führungsebenen häufig eher auf Abgrenzung, um die eigene Legitimation zu erhöhen. Bei Nordhandel ist der Ansatz ein anderer: Wir wollen die Themen, die die Handelstufen übergreifend beschäftigen, zusammen nach außen vertreten. Durch das Bündeln der Kräfte sind wir interessanter für die Politik, denn es gibt nur noch einen Ansprechpartner und wir sprechen mit einer Stimme. Das führt zu einem hohen Interesse.

Ist das nicht auch eine Aufgabe der Handelskammer?
Tschirch: Unsere Ehrenamtsträger haben gerade durch die neuen Mehrheitsverhältnisse in der Handelskammer einen zusätzlichen Impuls bekommen. Wir müssen davon ausgehen, dass die politische Interessenvertretung, die wir bislang bequem über die Kammer abwickeln konnten, so künftig nicht mehr funktioniert. Damit hier kein Vakuum entsteht, haben wir unsere Gremien davon überzeugen können, dass jetzt der richtige Zeitpunkt ist, die Zusammenarbeit zu intensivieren.

Gibt es noch weitere Verbände, die unter das Nordhandel-Dach schlüpfen könnten?

Tschirch: Wir machen keine Closed-Shop-Politik, im Gegenteil: Wir sind offen für die vielen Verbände, die sich mit Außenhandel befassen. Wir werden noch einen Interessenten hinzubekommen, der sich mit der Online-Thematik beschäftigt. Und ganz wesentlich: Die Veranstaltung bleibt offen. Wer mitmachen möchte, ist eingeladen.

Nun haben Sie sich hier an der Straße Kurze Mühren auch von den Räumlichkeiten her ganz neu aufgestellt. Da stellt sich Frage: Ist jetzt ein Ziel erreicht? Oder ist das erst der Anfang der Geschichte – gibt es in zehn Jahren vielleicht nur noch einen Verband?

Krupke: Ausgeschlossen ist nichts, aber es ist nichts geplant. Eine Fusion ist nicht mal angedacht. Aber die Kooperation werden wir natürlich ausbauen.

Tschirch: Es gibt durchaus Fragen, in denen ein Verband auch eine eigene Position vertritt. Es geht uns mehr um die übergeordneten Themen. Und ich möchte hinzufügen: Nordhandel ist die Interessenvertretung im Handel und bekennt sich klar zu UV Nord. Das ist die gesamtwirtschaftliche Interessenvertretung der Verbände in Hamburg und Schleswig-Holstein. UV Nord hat in Schleswig-Holstein eine ähnliche Präsenz wie die Landesvereinigung der Arbeitgeberverbände in Niedersachsen. In Hamburg muss das noch ein bisschen verstärkt werden.

CDH im Norden



Die CDH im Norden ist der norddeutsche Landesverband der CDH-Organisation, der im Wesentlichen für die fünf Küstenländer zuständig ist. Er ist Mitglied des Spitzenverbandes CDH „Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb e. V.“, welcher bundesweit mehr als 48 000 Handelsvermittlerbetriebe aller Branchen, vor allem Handelsvertretungen repräsentiert. Das heißt: selbstständige Unternehmen, die Produkte zwischen Industriebetrieben, zwischen Industrie und Handel sowie zwischen Groß- und Einzelhandel vermitteln. Offen ist die CDH aber auch für andere Unternehmen, die selbstständig im Vertrieb tätig sind. Den Wirtschaftsverbänden der CDH gehören unter anderem auch Industrievertretungen, Handelsagenturen, Vertragshändler, Vertriebsingenieurbüros, Merchandiser an. Die CDH wurde 1902 gegründet und ist der Dachverband von zwölf Mitgliedsverbänden – elf Landesverbände in Deutschland und dem Verband „Die Franchisenehmer“.

AGA



Im AGA Norddeutscher Unternehmensverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistung e.V. sind mehr als 3500 überwiegend mittelständische Unternehmen aus den fünf Küstenländern organisiert – Groß- und Außenhandelsunternehmen sowie unternehmensnahe Dienstleister. Mit seinen 40 Mitarbeitern unterstützt der AGA seine Mitgliedsunternehmen in allen Fragen der Unternehmens- und Personalführung. Die Leistungsbereiche: Recht & Tarife, Personal & Unternehmen, Arbeit & Digitalisierung, Bildung & Beruf, Studien & Employer Branding sowie Politik & Kommunikation.

VMG



Im Verband der Mittel- und Großbetriebe des Einzelhandels VMG Nord haben sich die mittleren und großen Fachgeschäfte und Filialunternehmen des Einzelhandels in überwiegend innerstädtischen Lagen in Hamburg, Schleswig-Holstein, Mecklenburg-Vorpommern, Niedersachsen und Bremen zusammengeschlossen. Diese Unternehmen gehören zu den klassischen Betriebsformen des Einzelhandels, die mit ihren erlebnisorientierten Verkaufskonzepten und ihren Investitionen in Geschäftsimmobiliën die Attraktivität der Innenstädte fördern. Als Arbeitgeberverband unterstützt der VMG seine Mitglieder in allen Fragen der Unternehmensführung.

Sitz aller drei Verbände ist Hamburg, Kurze Mühren 1.

» Web: www.aga.de, www.vmg-nord.de, www.cdhimnorden.de



Gemeinsam für HARBURG

Hamburgs starker Süden

Bereichern auch Sie unser Netzwerk –
und werden Mitglied in einer starken Gemeinschaft!



www.citymanagement-harburg.de

Foto: fotolia

Roter Teppich für den mobilen Generalisten



Sie sind schnell, flexibel, können alles Mögliche und machen häufig richtig gute Arbeit: Selbstständige Kleinhandwerker, sogenannte Allrounder, sind eine Zielgruppe, die bislang niemand so richtig auf dem Zettel hatte. Doch jetzt hat die bundesweit aktive Hagebau-Gruppe die Kampagne „mach’s mit uns“ losgetreten und wirbt mit ihren Partnerunternehmen speziell um dieses Klientel. Kurz: Der rote Teppich ist ausgerollt. Mit Umsätzen zwischen 20000 und 200000 im Jahr sind die „mobilen Generalisten“ offenbar eine Gruppe, die bislang eher unterschätzt wurde. Das soll sich jetzt auch im Süden Hamburgs ändern. Die bauwelt Delmes Heitmann bietet in der Zentrale an der Maldfeldstraße in Beckedorf/Seevetal sogar einen speziellen Service mit Meetingpoint (Kaffee & WLAN) und Schulungsmöglichkeiten. Etwa 100 bis 150 Generalisten sind bereits bauwelt-Kunden. Eine Erhebung hat jedoch ergeben, dass rund um den Standort am Rande Harburgs etwa 1000 weitere Kleinunternehmer aus dem Bauhandwerksspektrum gemeldet sind – ein großes Potenzial. Viele dieser Unternehmen bieten ihren Kunden einen Leistungsquerschnitt an – bis zu fünf verschiedene Gewerke. Mit 77 Prozent sind die Fliesenleger am häufigsten zu finden. Auch der Einbau von Baufertigteilen und die Verlegung von Böden aller Art sind stark vertreten. Dasselbe gilt für den großen Bereich Raumausstattung. Dass der Fliesenleger auch tapeziert, Wände streicht, kleinere Maurerarbeiten erledigt, Hauswände trockenlegt und vielleicht auch noch ein

Baustoffbranche entdeckt den Kleinhandwerker – bauwelt Delmes bietet Meetingpoint mit WLAN und „Schulung 2go“

Waschbecken im neuen Bad anschließt, ist fast selbstverständlich. Hier wird nach dem Prinzip „Kann alles, macht alles“ gearbeitet. Kritisch wird es allerdings, wenn es beispielsweise um Arbeiten im Elektro- und Sanitärbereich geht. Hier gilt nach wie vor die Meisterpflicht, denn im Zweifel geht es um die Sicherheit.

Wegfall der Meisterpflicht

Die steigende Zahl der mobilen Generalisten ist zum einen eine Folge der 2004 gelockerten Meisterpflicht. Damals sollte im Zuge der Ich-AG-Regelung der Schritt in die Selbstständigkeit erleichtert werden – was die Handwerkskammer Hamburg bis heute kritisch sieht. Wer Fliesen verlegen wollte, brauchte fortan keinen Meisterbrief mehr. Zum anderen hat die Ost-Öffnung dazu geführt, dass innerhalb der EU selbstständige Handwerker in Deutschland unterwegs sind – viele aus Polen. Der Ruf der polnischen Betriebe ist durchaus gut, denn Deutschland startete

damals eine Qualifizierungskampagne im Nachbarland. Mit einem Jahresumsatz bis 200 000 Euro sind die mobilen Generalisten ein interessantes Klientel für den Handel. Steigt der Umsatz, geht die Betriebsentwicklung eher in Richtung eines traditionellen Handwerksunternehmens. Dann reicht der Kleintransporter als rollendes Werkstatt-Büro mit Standheizung nicht mehr aus. Weil dies so ist, sieht die bauwelt in Zeiten anhaltender Bauhochkonjunktur auch keine Konkurrenz-Konflikte.

Mehrsprachige Flyer

Laut Marketingleiterin Tanja Hütter wird als besonderer Service für die Allrounder ein Meetingpoint im Bistro angeboten, von dem aus beim Kaffee dank Internetverbindung mal eben die Mails beantwortet werden können. Auch kurze Mitmach-Schulungseinheiten beispielsweise zur Einführung neuer Techniken oder Werkzeuge („Schulung 2go“) sowie ein eigenes Kundenkonto, ein Web-Shop und das Netzwerk sollen den Allroundern die Arbeit erleichtern. Und: Die Generalisten werden mehrsprachig mit Infos versorgt. Entsprechende Flyer mit Inhalten auf Polnisch, Russisch, Tschechisch und Türkisch sind bereits gedruckt. Feste Ansprechpartnerin für die mobilen Generalisten ist Katja Cohrs: „Unser Ziel ist es, diese Kunden in ihrer Entwicklung zu unterstützen. So können aus mobilen Generalisten klassische Handwerksunternehmen werden.“

Web: www.bauwelt.eu



Sie hilft den mobilen Generalisten bei Fragen gern weiter: Katja Cohrs kümmert sich unter anderem um diese Kundengruppe. Fotos: bauwelt

Heizungsinstallation | Sanitärinstallation | Bäder | Steuerungs- und Regelungstechnik

Qualität,
die verbindet.

HARTMANN
HAUSTECHNIK

... bewegen, fließen, leben ...

König-Georg-Stieg 4
D-21107 Hamburg
Tel: +49 (0) 40 | 42 93 47 17 - 0
E-Mail: info@hartmann-haustechnik.info
www.hartmann-haustechnik.info



Stade

Gründung 1: Chef werden, Chef bleiben!

Das Stader Gründungs-Netzwerk lädt für Donnerstag, 21. September, wieder zu seinem Gründungsforum ein. Thema: Chef werden, Chef bleiben! In der Seminarturnhalle, Seminarstraße 7, in Stade geht es ab 18 Uhr um das große Thema Selbstständigkeit und Startup. Interessenten finden verschiedene Thematische und können sich über Aspekte wie Businessplan, Recht, Steuern, Finanzierung, Gründung durch Frauen, Unternehmensnachfolge und Versicherungen informieren. Die regionale Gründerszene ist vor Ort. Der Eintritt ist frei, eine Anmeldung ist nicht erforderlich.

wb

Gründung 2: Wer wird 2017 ausgezeichnet?

Im Rahmen des Gründerforums (s.o.) wird am Donnerstag, 21. September, der „Gründerstar“ verliehen – eine Auszeichnung der besten Startups im Landkreis Stade. Prämiert werden innovative Geschäftsideen, Visionen und Mut. Initiiert wurde der Preis von der Handelskammer Stade für den Elbe-Weser-Raum, der Handwerkskammer Braunschweig-Lüneburg-Stade sowie den regionalen Wirtschaftsförderern aus Stade und Buxtehude. Teilnehmen können Personen (ab 18 Jahre), die im Wettbewerbszeitraum (zwei Jahre vor dem Einsendeschluss) in der Region Stade ein Unternehmen gegründet oder ein bestehendes Unternehmen übernommen haben. Die Bewerbungsunterlagen müssen bis zum 15. August bei einem der oben genannten Partner eingereicht werden. Der Gründerstar ist mit 1000 Euro dotiert, die Jury kann einen oder mehrere Sonderpreise in Höhe von 500 Euro vergeben.

wb

Web: www.stader-gruendungsnetzwerk.de

Hilfe, die Ein-Euro-Läden sterben aus . . .

Citymanagement Harburg legt Zahlen vor – Leerstand in der Lüneburger Straße binnen vier Jahren halbiert

Es gab Zeiten, da machte in Harburg folgender Satz die Runde: „Wer in der Lüneburger Straße hinfällt, liegt entweder vor einem Ein-Euro-Laden, einem Billigbäcker oder einem Schuhgeschäft . . .“ Die leise Ironie war unüberhörbar und Ausdruck einer gewissen Frustration über das Wegbrechen der alten, vertrauten Einzelhandelsstruktur. Niemand ahnte damals, dass dies der Anfang einer Entwicklung war, die mittlerweile zur Angebotsgleichschaltung der deutschen Innenstädte geführt hat. Es ist ein bisschen wie mit Hase und Igel in Buxtehude: Wo man auch hinkommt, kik und Co. sind schon da. Doch es gibt auch Veränderungen, die so leise vorstattengehen, dass sie kaum registriert werden. Eine nennt Melanie-Gitte Lansmann, Citymanagerin in Harburg: „Wir haben nur noch einen einzigen Ein-Euro-Laden.“

Eigentlich gibt es nichts, was nicht schon über den Zustand der „Lü“ geschrieben worden ist. Die Leerstände waren schon vor 25 Jahren Thema. Der Rückzug der eigenständigen Einzelhändler und das Vordringen der Filialisten ebenfalls. Die Versuche, durch umfangreiche Aufräumaktionen und neues Straßenpflaster Ruhe in die Straße zu bringen, waren ebenfalls Thema wie die Sozialstruktur und der vernachlässigte Branchenmix. Gastro-Konzepte, Wohnideen, Pop-up-Stores, die Big-Bang-Theorie (Neueröffnung mehrerer Läden auf einen Schlag), die Kaufaktivitäten ausländischer Fonds, Fassadenprogramme, der Business Improvement District, die öffentlichen Toiletten – betrachtet man alles zusammen, muss man zu der Erkenntnis kommen, dass es an ein schieres Wunder grenzt, dass diese trotz allem stark frequentierte Straße immer noch lebt. Und das auch noch bei fast vollständiger Abwesenheit von Ein-Euro-Läden.

Eine zentrale Meile

Gitte-Melanie Lansmann: „Diese Entwicklung ist wirklich bemerkenswert und ein gutes Zei



So sieht das Titelblatt der neuen Harburg Broschüre aus, die soeben erschienen ist und auf wenigen Seiten viele Informationen über den starken Hamburger Süden bietet.

chen, wie ich finde. Die Leerstände und das sinkende Niveau des Einzelhandels waren jahrelang ein Thema. Nun stellen wir plötzlich fest, dass sich die

TIP: WLH plant Technologie- und Innovationspark in Buchholz

25-Hektar-Gelände für neue Firmen, einen Campus und ein intelligentes Kino-Konzept

Es ist ein bisschen wie mit Hase und Igel in Buxtehude: Wo man auch hinkommt, kik und Co. sind schon da. Doch es gibt auch Veränderungen, die so leise vorstattengehen, dass sie kaum registriert werden. Eine nennt Melanie-Gitte Lansmann, Citymanagerin in Harburg: „Wir haben nur noch einen einzigen Ein-Euro-Laden.“ Eigentlich gibt es nichts, was nicht schon über den Zustand der „Lü“ geschrieben worden ist. Die Leerstände waren schon vor 25 Jahren Thema. Der Rückzug der eigenständigen Einzelhändler und das Vordringen der Filialisten ebenfalls. Die Versuche, durch umfangreiche Aufräumaktionen und neues Straßenpflaster Ruhe in die Straße zu bringen, waren ebenfalls Thema wie die Sozialstruktur und der vernachlässigte Branchenmix. Gastro-Konzepte, Wohnideen, Pop-up-Stores, die Big-Bang-Theorie (Neueröffnung mehrerer Läden auf einen Schlag), die Kaufaktivitäten ausländischer Fonds, Fassadenprogramme, der Business Improvement District, die öffentlichen Toiletten – betrachtet man alles zusammen, muss man zu der Erkenntnis kommen, dass es an ein schieres Wunder grenzt, dass diese trotz allem stark frequentierte Straße immer noch lebt. Und das auch noch bei fast vollständiger Abwesenheit von Ein-Euro-Läden.

Gitte-Melanie Lansmann: „Diese Entwicklung ist wirklich bemerkenswert und ein gutes Zeichen, wie ich finde. Die Leerstände und das sinkende Niveau des Einzelhandels waren jahrelang ein Thema. Nun stellen wir plötzlich fest, dass sich die

Konkret geht es um 25 Hektar, von denen 18 als Nettobauland vorgesehen sind. Nach den derzeitigen Plänen führt die Haupterschließung über die Brauerstraße (zweigt von der Dibberser Straße ins Gewerbegebiet ab, Verlängerung entlang der Lackiererei Grundt) direkt auf den TIP-Campus. Hier wäre die Zentrale des Technologieparks mit Verwaltung und weiteren Büroräumen. Seyer: „Auf dem Campus sollen Unternehmen und Institutionen aus dem Bereich Forschung & Entwicklung angesiedelt werden. Schwerpunkt: Nachhaltigkeit und Logistik-Dienstleistung.“

Intelligent wie die Ameisen

Die Logistikwirtschaft ist in den letzten Jahren im Landkreis Harburg stark angewachsen. Wie in kaum einer anderen Branche wird hier die Digitalisierung vorangetrieben. Der Lagerwirtschaft soll die Wertschöpfung aus Dienstleistung folgen. Daher gibt es enge Kontakte zur Forschungsgemeinschaft Logistik in Hamburg. Seyer hat auch großes Interesse an der Vertiefung der Zusammenarbeit mit der Leuphana-Universität (Lüneburg). Hier kann eine Kooperation mit dem Institut für Ethik und Transdisziplinäre Nachhaltigkeitsforschung entstehen. Ein guter Kontakt zu Professor Dr. Michael Braungart („Wir müssen einfach intelligent leben wie die Ameisen, dann produzieren wir keinen Abfall mehr.“) besteht ebenfalls. Seine Forschung rund um wiederverwertbare Materialien in der industriellen Produktion (Cradle to Cradle) bietet hier große Potenziale für eine Zusammenarbeit. Der wissenschaftliche Ansatz als Kern des Technologieparks soll entsprechende Unternehmen anlocken.

Um den Campus herum gruppieren sich Flächen für allgemeine Gewerbebetriebe und solche für Unternehmen mit dem Schwerpunkt Technologie und Innovation. Geplant ist auch, ein Forum zu bauen, das

tagsüber für Vorlesungen und Seminarreihen genutzt werden kann, nachmittags und abends aber als Kino fungiert. Hintergrund: Das Movieplexx-Kino in Buchholz will sich dringend vergrößern und braucht dazu sechs Säle – als Voraussetzung, um im Verleihgeschäft auch Filmneustarts darstellen zu können. Seyer: „Die Kombi Kino/Hörsaal/Veranstaltungen passt perfekt.“ Und hätte zudem den Effekt, dass sich der Technologiepark auch abends mit Leben füllen ließe. Public Viewing und Gastronomieangebote sollen das Angebot abrunden.

Start bereits 2018?

Die TIP-Initiative ist im Buchholzer Wirtschaftsausschuss positiv aufgenommen worden. Was jetzt fehlt, ist ein gültiger Bebauungsplan. Der, so Seyer, könnte aber relativ schnell angeschoben werden, sodass binnen Jahresfrist Bewegung in das anspruchsvolle Vorhaben käme. Insgesamt geht er von einer Realisierungsplanung von fünf bis acht Jahren aus. Die Erschließung würde die WLH nach bewährtem und vor allem nachhaltigem Muster in Zusammenarbeit mit der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB) übernehmen. Das hat auch schon im Gewerbegebiet Stelle funktioniert, auch wenn sich dort die Entwicklung mit dem Zentrallager für Aldi inzwischen anders darstellt. Die Hochschule21 in Buxtehude hat bereits ihre Begleitung im Bereich Architektur und Baumanagement angeboten. Auch zu den Stadtplanern der Hafencity-Universität ist laut Seyer der Kontakt hergestellt. Geht es nach ihm, beginnt die komplette Erschließung bereits 2018: „Allein die WLH hat zurzeit verbindliche Flächenanfragen in Höhe von 13,5 Hektar für den Landkreis Harburg. Gerade für die für unseren Landkreis besonders interessanten Firmen haben wir heute kaum passende Flächenangebote. Darauf müssen wir reagieren.“

wb



Mit diesem Plan für einen neuen Technologie- und Innovationspark im Norden der Stadt Buchholz soll neuer Platz für Unternehmen geschaffen werden. Oben auf der Karte: der Westkreisel in Dibbersen.

Planzeichnung: Architektur + Stadtplanung, Hamburg



TUHH-Präsident Garabed Antranikian (von links) zeigt gemeinsam mit Andreas Dressel, Chef der SPD-Bürgerschaftsfraktion, und seinem Koalitionskollegen Anjes Tjarks von den Grünen das Modell des Hamburg Innovation Ports (hip), das Investor Arne Weber im Harburger Binnenhafen bauen will. Er setzt dabei auf die Uni als Ankermieter.

Fotos: Wolfgang Becker

Die Politik sagt Ja

Die Technische Universität Hamburg soll wachsen – und zwar schnell!

SPD und Grüne stellen die Weichen für eine Kapazitätserweiterung der TUHH um etwa 30 Prozent – Präsident Antranikian leitet die Wachstumsdekade ein

Von Wolfgang Becker

Die Pläne liegen längst in der Schublade und werden seit Monaten, wenn nicht sogar Jahren in Harburg debattiert: Die Technische Universität Hamburg (TUHH) muss wachsen, wenn sie sich im nationalen und internationalen Wettbewerb behaupten will. Jetzt hat die Politik ganz offiziell den Startschuss gegeben und eine Wachstumsdekade angekündigt. Binnen zehn Jahren soll die TUHH ihre Kapazitäten um etwa 30 Prozent erhöhen. Das hieße: 130 statt 100 Professoren, etwa 10 000 statt knapp 7000 Studenten, neue Gebäude, neue Institute und ein weiterer Standort: Läuft alles nach Plan, entsteht an der Blohmstraße im Harburger Binnenhafen mit dem Hamburg Innovation Port (hip) ein neues universitäres Zentrum für Studenten, Lehrende, Gründer, Wissenschaftseinrichtungen und etablierte Unternehmen. Bauherr ist, wie berichtet, Arne Weber, Inhaber von HC Hagemann. Er startet bereits in diesem Jahr mit dem Bau des ersten Abschnitts unter dem Namen „hip one“ (siehe B&P März 2017).

Verbindliche Absichtserklärung

Einen Großteil dieser Informationen bekamen die Medienvertreter, die sich zu einer Pressekonferenz an der TUHH eingefunden hatten, eher zwischen den Zeilen. Dr. Andreas Dressel, Chef der SPD-Bürgerschaftsfraktion, sein Koalitionskollege Dr. Anjes Tjarks, Chef der Grünen-Fraktion, sowie die beiden wissenschaftspolitischen Sprecher Dr. Sven Tode (SPD) und René Gögge (Grüne) machten deutlich, dass es im ersten Schritt nicht um Planzahlen, sondern um eine verbindliche politische Absichtserklärung gehe, die nun in den kommenden Monaten in Zusammenarbeit mit der TUHH konzeptionell mit Inhalt gefüllt werde. Sie hatten einen Bürgerschaftsantrag im Gepäck,



Präsident Garabed Antranikian erläuterte die Forschungsschwerpunkte der TUHH an plastischen Beispielen.

der das Wachstum der TUHH sicherstellen soll, und hoffen, dass sich auch die CDU-Fraktion dazu stellen werde, um der Harburger Uni eine möglichst breite politische Unterstützung zu geben. Im Mai soll der Antrag beschlossen werden.

Lackmustest: Der nächste Haushalt

Dressel: „Der nächste Haushaltsentwurf wird der Lackmustest. Hier geht es um eine gesamtstädtische Kraftanstrengung, die vom Senat unterstützt wird.“ Sowohl Wissenschaftssenatorin Katharina Fegebank (Grüne) als auch Bürgermeister Olaf

Scholz haben dies laut Dressel und Tjarks eindeutig zugesichert. Dressel: „Das Signal ist klar: Die TUHH soll den Wachstumsweg jetzt einschlagen.“ Grünen-Fraktionschef Tjarks zog dazu Parallelen zum UKE und zum DESY – auch hier habe die Stadt erhebliche Mittel bereitgestellt. Bereits aktuell investiere die Hansestadt mehr als eine Milliarde Euro in die Aufrüstung der Universitäten. Tode sprach von einer Stärkung der Metropolregion Hamburg – die TUHH kooperiere mit Schleswig-Holstein und Nordniedersachsen.

TUHH-Präsident Antranikian betonte, dass Universitäten ihre Konzepte angesichts der großen globalen Probleme wie Klimawandel, Ressourcenschutz und Gesundheit umstellen müssten. Gefragt sei künftig der kommunikative Ingenieur – ein topausgebildeter Fachmann mit interdisziplinärem Hintergrund. Auch die TUHH setze auf Kooperationen – beispielsweise mit der Uniklinik Eppendorf, dem DESY, dem Helmholtz-Zentrum in Geesthacht, dem Deutschen Institut für Luft- und Raumfahrt DLR und dem Fraunhofer Institut. Und er hatte eine Bitte an die Politik: „Wenn ich mir etwas wünschen darf: Es muss schnell gehen. Wer heute gewinnen will, muss schnell sein!“ Das Wachstumskonzept könne die TUHH binnen weniger Wochen vorlegen...

Antranikian bleibt Präsident

Eine wichtige Personalie am Rande: Professor Dr. Garabed Antranikian, der sich nach seiner Präsidentschaft eigentlich wieder auf die Forschung konzentrieren wollte, wird die Führung der TUHH zunächst für ein weiteres Jahr übernehmen und die Universität in die bevorstehende Wachstumsphase führen, wie er B&P auf Nachfrage bestätigte. Wie berichtet, hatte sein designierter Nachfolger sich überraschend dazu entschieden, doch nicht von Braunschweig nach Hamburg zu wechseln.

AUS DEN WIRTSCHAFTSVEREINEN

KOLUMNE

Von Wolfgang Becker

Frischer Wind mit 70

Nach sieben Jahrzehnten hat der Vorstand des Wirtschaftsvereins für den Hamburger Süden eine Zäsur beschlossen und einmal genau hingeschaut, wie sich der Verein über die Jahrzehnte verändert hat und wie er künftig agieren will. Hervorgegangen aus der von Industriebetrieben dominierten Poldergemeinschaft im Harburger Hafengebiet formierten sich 1947 gerademal 42 Mitglieder zum Wirtschaftsverein Harburg-Wilhelmsburg. Zwei Drittel ließen sich der traditionellen Wirtschaft zuordnen: Industrie, Handel, Bau. Heute steht der Verein gänzlich anders da und übernimmt in kammerpolitisch unsicheren Zeiten (siehe Seite 43) Verantwortung. Der Wirtschaftsverein ist die Stimme der Wirtschaft im Hamburger Süden. Und der Vorstand hat dafür gesorgt, dass sich der Verein weiter öffnet.

Der Erste Vorsitzende, Jochen Winand, verweist nicht ohne eine gewisse Genugtuung auf die stetig steigende Kurve der Mitgliederzahlen. Mittlerweile sind 270 Unternehmen im Verein gelistet, wobei die leistungsstärkeren überproportional stark präsent sind. Im Gegensatz zur Handelskammer, eigentlich das Sprachrohr der Wirtschaft in Hamburg, sind Airbus und Mercedes im Wirtschaftsverein vertreten. Mit Aurubis und Asklepios gehören sie zu den vier mitarbeiterstärksten Unternehmen im Verein.

Interessant ist die Aufgliederung nach Branchen, die Winand und sein Vorstandskollege Udo Stein im Rahmen eines Pressegesprächs vorstellten. Die früher dominierenden Wirtschaftszweige machen gerade mal ein Drittel aus. Die konkreten Zahlen: Industrie/Produktion 13 Prozent, Bau und Handwerk 10, Handel 12, sonstige Dienstleistungen 17, Freiberufler 13, Rechtsanwälte, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Unterneh-



Premiere: Bei der ersten Pressekonferenz nach neuem Muster stellten der Vorsitzende Jochen Winand (rechts), Vorstandsmitglied Udo Stein und Geschäftsführerin Uta Rade die Ergebnisse der Mitgliederanalyse vor.

Foto: Wolfgang Becker

mensberater 13, Immobilien 10, Banken und Versicherungen 8 sowie IT 4 Prozent.

Allerdings ist der Wirtschaftsverein weit davon entfernt, alle Unternehmen im Hamburger Süden zu bündeln. Laut Handelskammer sind das 10 622 Firmen, von denen aber 9536 maximal drei und 511 maximal 9 Mitarbeiter haben. Stein: „Wir haben ja auch keine Zwangsmitgliedschaft – wer zu uns kommt, ist freiwillig dabei.“ Was übrigens auch für die niedersächsischen Nachbarn gilt. Winand kündigt an, dass sich der Wirtschaftsverein durchaus als Mittler zur Politik versteht und diese Rolle stärker ausüben will. Künftig sollen regelmäßig Presserunden stattfinden, um die Außendarstellung zu verbessern. Und ebenfalls neu: Bislang konnten nur Unternehmen Mitglied werden, künftig auch wirtschaftsaffine Einzelpersonen, die beispielsweise die Altersgrenze erreicht haben. Mindestbeitrag: 300 Euro pro Jahr.



Adressen und Infos unter:

www.ausbildung-suederelbe.de

Wer sind wir ?

Die **Ausbildungspartner Süderelbe** sind ein Verbund von **9 erfahrenen Unternehmen** aus der Logistik und dem Großhandel.

Welches Ziel verfolgen wir ?

Das Image der Logistikbranche verbessern, in dem wir die Attraktivität der Aus- und Weiterbildung, sowie die Aufstiegschancen aufzeigen.

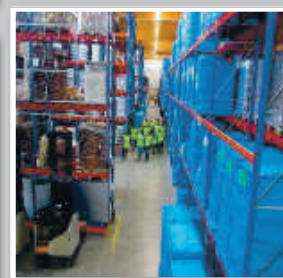
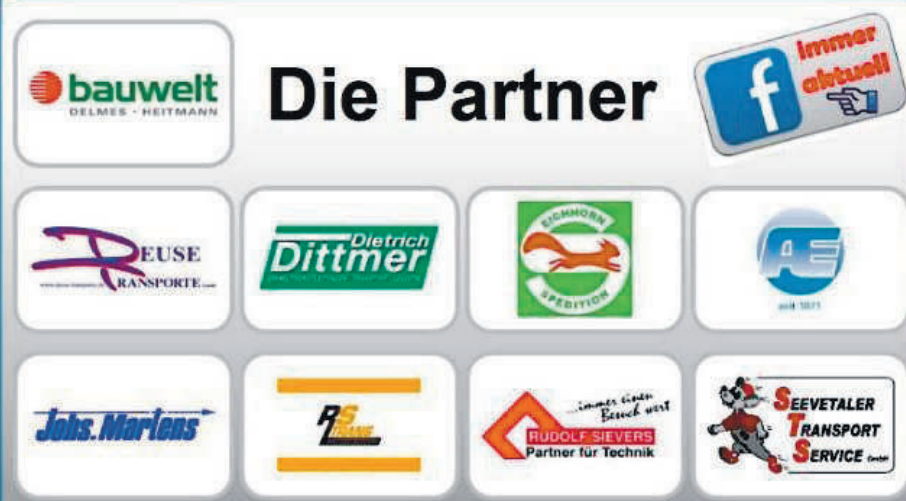
Was bilden wir aus ?

- Berufskraftfahrer/-innen
- Fachlagerist/-in sowie Fachkraft für Lagerlogistik
- Kaufmann/-frau für Bürokommunikation
- Speditions- und Logistikkaufmann/-frau
- Groß- und Außenhandelskaufmann/-frau

Logistik ist Zukunft

Schauen Sie sich unseren neuen Film an:

You Tube „Tag der Logistik 2017“





Referierte vor etwa 80 MIT-Gästen:
Bernd Althusmann (CDU) will im Januar
Stephan Weil (SPD) ablösen. Foto: MIT

Breitband für den ländlichen Raum

Vortrag bei der MIT: So will
CDU- Spitzenkandidat Bernd
Althusmann niedersächsischer
Ministerpräsident werden

Bernd Althusmann (CDU) will im Januar 2018 Stephan Weil (SPD) als niedersächsischer Ministerpräsident ablösen und putzt dafür bereits jetzt kräftig Klinken. In Hanstedt stellte sich der 50-jährige etwa 80 Gästen der Mittelstands- und Wirtschaftsvereinigung MIT im Landkreis Harburg vor und machte deutlich, dass er den Nordosten des Landes stärker in den Fokus der niedersächsischen Landeshauptstadt Hannover rücken möchte. Althusmann kennt die Region. Der gebürtige Oldenburger ist im Landkreis Lüneburg aufgewachsen.

Nach fast drei Jahren Tätigkeit im Süden Afrikas – von Dezember 2013 bis Juni 2016 war er Leiter der Auslandsvertretung der Konrad-Adenauer-Stiftung in Namibia und Angola – lebt Althusmann mit seiner Familie heute in Südergellersen. Bei der Landtagswahl kandidiert er für den Wahlbereich Seevetal/Rosengarten/Neu Wulmstorf. Eines der aus seiner Sicht dringlichen Themen ist die Migration: „Das Thema Flüchtlingskrise ist nicht beendet“, warnte er in Hanstedt und forderte eine schnelle und konsequente Rückführung der Asylbewerber aus den nordafrikanischen Maghreb-Staaten Algerien, Tunesien und Marokko. Allein in Afrika seien 60 Millionen Menschen auf der Flucht. Deutschland müsse ein Einwanderungsgesetz bekommen.

Ein anderes, insbesondere für den Mittelstand wichtiges Althusmann-Thema ist die Digitalisierung. Die Synchronisierung von Wirtschaftsprozessen sei eine große Herausforderung für die Unternehmen, so der MIT-Gast. Auch im ländlichen Raum müsse der Breitbandausbau vorangetrieben werden, denn die Übertragungsrate werde immer mehr zum bestimmenden Infrastrukturmerkmal. „Wir müssen klotzen und nicht kleckern“, so Althusmann. Das Land werde unter seiner Führung eine Milliarde Euro in den Breitbandausbau stecken – mit der Zielsetzung, möglichst bis zum Jahr 2020 Übertragungsgeschwindigkeiten von bis zu einem Gigabit pro Sekunde zu erreichen.

Die Unternehmensbe- treuung der Volksbank Lüneburger Heide eG – Partner für den Erfolg ihrer Kunden

Als regionales mittelständisches Unter-
nehmen ist die Volksbank Lüneburger Heide eG
für ihre Kunden ein Ansprechpartner auf
Augenhöhe. Die Bank übernimmt seit mehr
als 150 Jahren Verantwortung in ihrem
Wirtschaftsraum. Die Kredite, die sie aus-
gibt, refinanziert sie nicht am Kapitalmarkt,
sondern aus den Geldanlagen ihrer Kunden.
Die qualifizierten Mittelstandsbetreuer der
Volksbank sind in der Region verwurzelt und
beraten ihre Kunden in geprüfter Qualität:
Als eine der wenigen Banken in Deutschland
hat die Unternehmensbetreuung der Volks-
bank die TÜV-Zertifizierung „Strategische
Firmenkundenberatung“ erhalten.

■ An dieser Stelle stellt B&P in lockerer
Folge die Unternehmensbetreuer der
Volksbank vor – heute: Nils Peters. Er hat
sein Büro in Buchholz und ist Ansprech-
partner für landwirtschaftliche Betriebe im
Landkreis Harburg.

Kontakt: Volksbank Lüneburger Heide eG,
Telefon: 0800 0965 100, www.vblh.de

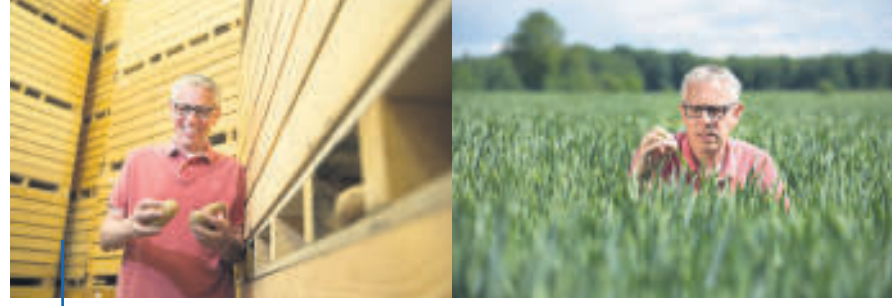


Ortstermin in Radbruch: Nils Peters
unternimmt im Rahmen des Jahres-
gesprächs mit Landwirtin Meybrid
Kruse eine Betriebsbesichtigung
auf dem Milchvieh-Hof. Foto: VBLH

Landwirt und Finanzexperte in einer Person: Nils Peters

Dass der Berufsweg von Nils Peters direkt in die Landwirtschaft führen würde, war eigentlich sonnenklar. Groß geworden auf dem elterlichen Hof in Rolfsen, besucht er in Lüneburg das Fachgymnasium für Agrarwirtschaft, macht sich vertraut mit Pflanzenbau, Tierproduktion, Agrartechnik, Betriebswirtschaftslehre sowie Buchführung und legt dort auch sein Abitur ab. Darauf folgt eine landwirtschaftliche Ausbildung im Landkreis Uelzen. Doch dann ändert sich die Richtung. Er kommt mit dem langjährigen Bankberater seines Vaters ins Gespräch. Der macht ihn neugierig auf eine Ausbildung bei der damaligen Volksbank Nordheide und empfiehlt ihn auch gleich dem Vorstand. „Ich wurde umgehend zum Bewerbungsgespräch eingeladen. Und genommen!“, erinnert sich Nils Peters. Nur seinen Wehrdienst soll er vorher noch ableisten. Danach absolviert er seine Ausbildung und übernimmt als frischgebackener Banker erste Aufgaben in der Anlageberatung und Vermögensverwaltung der Volksbank in Winsen.

Die Aufgabe als Finanzberater macht ihm Spaß, erfüllt ihn – auch nach seinem Wechsel zu einem Allfinanz-Dienstleister. Hier kommt auch die Kreditberatung hinzu – Nils Peters hat sich zum „financial planner“ weiterqualifiziert, unterstützt seine Kunden auch auf ihrem Weg in die eigenen vier Wände. Doch dann, er ist inzwischen Anfang 30, steht die Übernahme des elterlichen Hofes an. Und so



Nils Peters bei der wöchentlichen Qualitätskontrolle von Kartoffeln und Wei-
zen im eigenen Betrieb. Fotos: privat

drückt Nils Peters noch einmal die Schulbank. Er absolviert in zwei Winterhalbjahren die landwirtschaftliche Fachschule in Lüneburg, qualifiziert sich neben seiner Tätigkeit als Finanzberater zusätzlich in seiner ursprünglichen Profession weiter und kann sich dann den Herausforderungen stellen, die mit der Hofübernahme im Jahr 2006 verbunden sind.

Die Sprache der Kunden

Hier stehen Veränderungen an. Bisher hat der Schwerpunkt in der Produktion von Feldfrüchten, speziell von Kartoffeln, gelegen. Passt das noch, stehen Aufwand und Ertrag im richtigen Verhältnis? Oder sollte man sich der Getreideproduktion zuwenden? Die Bodenqualität und die Wertschöpfung sprechen für den Ausbau des Kartoffelanbaus. Zugleich entscheidet sich Nils Peters auch für den Bau einer

neuen Halle, in der die zusätzlichen Mengen sachgerecht gelagert werden können. Sieben Jahre später entschließt er sich zu einem weiteren wichtigen Schritt und gründet mit einem Kompagnon die Nordheide Agrar KG. Der Betrieb hat sich auf den Anbau von Kartoffeln, Mais und Zuckerrüben sowie Getreide spezialisiert. Das Jahr der Hofübernahme ist für Nils Peters auch das Jahr des Wiedereinstiegs bei der Volksbank Nordheide. Er knüpft an frühere Erfolge an, stellt alte Verbindungen vor Ort wieder her und berät Gewerbekunden und Freiberufler. Seit der Verschmelzung mit der Volksbank Lüneburger Heide im Jahr 2011 betreut er an vier Tagen in der Woche Landwirte im Landkreis Harburg, die übrige Zeit widmet er sich dem eigenen Betrieb. Sein Kundenkreis umfasst rund 60 landwirtschaftliche Betriebe, zwei Drittel davon im Milchviehbereich.

Nils Peters spricht die Sprache seiner Kunden, ist mit ihren Vorstellungen vertraut und kann sich gut in sie hineinversetzen. Und er hat einen Blick dafür, wann sich eine Investition rechnet, ob es vielleicht auch eine Nummer kleiner geht oder wann er seinen Gesprächspartner davor warnen muss, sich zu übernehmen. „Ich stelle immer wieder fest, wie unterschiedlich meine Kunden aufgestellt sind“, so seine Erfahrung. „Größe allein ist nicht alles. Gefragt sind Management-Qualitäten und Kreativität. Auch ein kleiner Betrieb kann erfolgreich sein, zum Beispiel, wenn er geschickt auf neue Formen der Vermarktung setzt.“ Die Qualifikation der Betriebsleiter wird immer wichtiger, viele haben die Meisterschule abgeschlossen oder einen Hochschulabschluss in der Tasche. Nils Peters schätzt die Bodenständigkeit seiner Kunden, ihre Verlässlichkeit – „Ein Wort ist ein Wort!“ – und ihr langjähriges Vertrauen. Und das dürften umgekehrt auch die Charaktereigenschaften sein, die seine Kunden für ihren Berater einnehmen.

Nils Peters lebt mit seiner Familie – seiner Frau, die in Hamburg ebenfalls bei einer Bank arbeitet, und den beiden Söhnen, sieben und vier Jahre alt – in Rolfsen. „Bei den beiden ist der Berufswunsch schon klar: Bauer und Jäger“, lacht Nils Peters. Er selbst ist, neben seinem Doppelberuf, bei der Freiwilligen Feuerwehr seines Heimatortes aktiv, engagiert sich als Kassenwart für den Förderverein und hält sich mit Laufen und im Winter mit Skifahren fit.

Wir überwinden Grenzen für Ihren Erfolg.

Süderelbe AG
Metropolregion Hamburg

**Starker Wirtschaftsstandort.
Exzellente Netzwerke.
Erfolgreiche Projekte &
Individuelle Beratung.**

www.suederelbe.de

BEREIT FÜR DIE DIGITALE ZUKUNFT?

www.nithh.de/thinktank

Autohaus Spreckelsen

Global denken, lokal handeln

PORTRÄT Das ist die Denkweise von Jan-Henrik Lange, neuer Verkaufsleiter für Neuwagen in Stade



Der neue Verkaufsleiter im Autohaus Spreckelsen: Jan-Henrik Lange ist für den Verkauf von Neuwagen in Stade und Bützflath verantwortlich.

Foto: Julia Balzer

Er ist jung, dynamisch und hat Visionen. Visionen von der Zukunft der Automobilindustrie. Wie sieht die Mobilität in 30 Jahren aus? Um darüber mutmaßen zu können, blickt Jan-Henrik Lange (31) auf 130 Jahre Automobilgeschichte zurück und stellt fest, dass in den vergangenen zwei Jahrzehnten rasante Entwicklungsschritte gemacht wurden. Stichwort Digitalisierung, halbautonomes Fahren, Unfall-Früherkennung. Mehr geht fast nicht. Oder doch? „Es werden sicher noch neue Antriebstechnologien hinzukommen“, sagt Lange und hofft, dass sich die durchsetzen, die nachhaltig sind. In der Brennstoffzelle sieht er die Zukunft und bedauert, dass diese Antriebsart zwar schon technisch fast ausgereift sei, die Umsetzung aus verschiedenen Gründen allerdings noch hinterherhinke. Bei der Brennstoffzell-Technologie

wird Wasserstoff aus dem Tank in Strom umgewandelt und so Energie erzeugt, wobei die Reichweite der Autos für Langstrecken ausgelegt ist.

Hohes Tempo im Job

Die Elektro-Mobilität hat im Autohaus Spreckelsen bereits vor einiger Zeit Einzug gehalten. Als einer der ersten VW-Pilotpartner in der Region bietet das Unternehmen diese Technologie nicht nur in Form von Automodellen an. Auch der Kundenservice reicht von zwei Ladesäulen bis hin zum Service für diejenigen Kunden, die ein Elektroauto der Marke VW und mittlerweile auch Audi bei Spreckelsen gekauft haben. Bei einer geplanten Reise stellt das Autohaus ein Fahrzeug mit verlängerter Reichweite zur Verfügung.

Ein Service, den auch Jan-Henrik Lange am Unternehmen Spreckelsen schätzt. Nach der Berufsausbildung zum Automobilkaufmann bei der Schulz AG hat er weitere Konzernfahrten bei der Unternehmensgruppe Schmidt und Koch gesammelt. Den Wechsel von Mercedes zu VW und jetzt in ein inhabergeführtes Unternehmen empfindet er als durchweg positiv und möchte all seine Erfahrungen in die Arbeit als Verkaufsleiter einbringen. In dieser Funktion ist er im Autohaus Spreckelsen für ein Team von neun Verkäufern in Stade und Bützflath zuständig und verantwortlich für den operativen und betriebswirtschaftlichen Ablauf rund um den Verkauf von Neuwagen. „Das Potenzial ist da. Ich möchte dabei helfen, es optimal zu nutzen“, ist er in Hinblick auf das Team und das Produkt mehr als zuversichtlich.

Dass sein Job ein hohes Tempo vorgibt, ist angesichts der immer kürzer werdenden Lebenszyklen eines Autos klar. Die Schnelligkeit macht auch vor den Autohäusern nicht halt. Galt früher die Umstellung von Schaltgetriebe auf Automatik als Quantensprung und die Ausstattung mit Klimaanlage und Sitzheizung als komfortables Extra, müssen sich Kunden – und Verkäufer – mit der zunehmenden Technisierung im Auto regelrecht auseinandersetzen. Für manche kein Problem, für andere eine Herausforderung – und das unabhängig vom Alter der Kunden. „In puncto technische Ausstattung liegen Welten zwischen einem Golf 5 und einem Golf 7“, sagt Jan-Henrik Lange. Insgesamt sei dies eine positive Entwicklung, Sorge all die Technik doch für ein weitaus sichereres

Fahren im zunehmenden Straßenverkehr. Das höhere Verkehrsaufkommen in immer größeren Städten sei im Übrigen auch ein Grund für die Veränderung der Mobilität. Carsharing und der späte Erwerb des Führerscheins bieten Anhaltspunkte dafür. Allerdings werde „das Auto einen enorm hohen Stellenwert für jeden einzelnen behalten, weniger als Statussymbol, aber aus Gründen der individuellen Mobilität und Freiheit“, ist sich Jan-Henrik Lange sicher. „Think global, act local“ sei dabei eine empfehlenswerte Philosophie, die dazu beitrage, dass gesellschaftliche und strukturelle Veränderungen mit den Bedürfnissen der Menschen und den Kunden des Autohauses Spreckelsen im Einklang bleiben.

Web: www.spreckelsen.de

Der Mann zieht!

Tobias Bergmann, neuer Präses der Handelskammer Hamburg, stimmt beim Wirtschaftsverein versöhnliche Töne an

Von Wolfgang Becker

Olaf Kahle, Präsident der IHK Lüneburg-Wolfsburg, hatte sich auf den weiten Weg nach Harburg gemacht, um ihn frühzeitig live zu erleben: Tobias Bergmann, Kammer-Rebell und neuer Präses der Handelskammer Hamburg, absolvierte einen seiner ersten öffentlichen Auftritte in dieser Rolle auf Einladung des Wirtschaftsvereins für den Hamburger Süden in Harburg. 120 Teilnehmer hatten sich dazu angemeldet – ein Topergebnis, das zeigt: Der Mann zieht! Dabei war die Harburg-Premiere für den Reformen gar nicht so ohne: Arnold G. Mergell vom Vorstand des Wirtschaftsvereins gratulierte zwar, aber er hatte auch einige heikle Fragen vorbereitet, denn der Erdrutsch-Sieg, den Bergmann mit seiner Reformbewegung ausgelöst hatte, stellt viele seit Jahrzehnten bestehende Regeln, Verbindungen und Vorgehensweisen der Handelskammer als wirtschaftlicher Sparringspartner des Senats zur Disposition. Wer allerdings meinte, der 45-jährige Volkswirt ließe

sich davon einschüchtern, der sah sich getäuscht. Bergmann, selbst Unternehmensberater, nahm es sportlich: Der Hobbyboxer blieb geschickt in der Deckung, lieferte (mit den Armen) eine beeindruckende „Beinarbeit“ ab und punktete mit einigen Aussagen zur Hamburger Institution Handelskammer, die durchaus überzeugend klingen. Tobias Bergmann ist angetreten, „verkrustete Strukturen“ aufzubrechen, die Pflichtveranstaltung Handelskammer zu beenden und trotzdem ein Klima zu schaffen, das dazu führen soll, dass vor allem die großen und starken Unternehmen, die nach dem Sieg der „Die Kammer sind wir“-Fraktion nun gar nicht mehr vertreten sind, involviert werden und freiwillig ihren Beitrag leisten. Aus „Wir müssen mitmachen“ soll ein „Wir wollen mitmachen“ werden.

Quadratur des Kreises?

Bergmanns Programm klingt ein wenig wie die Quadratur des Kreises, aber sein Ansatz hat zweifellos Charme. Und dem konnten sich am Ende auch die Harburger Wirtschaftsvertreter und ihre Gäste – darunter auch einige Festangestellte der Handelskammer – nur schwerlich entziehen, wie der Applaus deutlich zeigte, der nach der Antrittsrede aufbrandete. Auch wenn es vielleicht in einigen Passagen unrealistisch geklungen haben mag – Bergmann hat die Gabe, einen Wunsch nach Erfolg zu entfachen. Und er gab unumwunden zu, dass er niemals damit gerechnet habe, dass seine Kampagne 55 der 58 Sitze im Plenum erreichen würde, in dem eigentlich der Durchschnitt der Hamburger Wirtschaft abgebildet werden soll: „So wird das Ergebnis auch zur Bürde.“ Und: „Das ist zwar ein gigantischer Erfolg, aber wir schauen jetzt nach vorn und machen uns auf den Weg, die Großen der Wirtschaft mitzunehmen.“ Auch Bergmann findet es schwierig, dass ein Unternehmen wie Airbus in der Handelskammer nicht mehr vertreten ist. Gelöst werden soll die entstandene Unwucht durch Kooptation – das Hinzuziehen acht weiterer Unternehmen, wie auch Aurubis, durch die Kammer. Bergmann: „Die müssen wir mit an den Tisch holen.“ Ziel ist



Engagierter Redner: Handelskammer-Präses Tobias Bergmann erläuterte sein Konzept bei Lindtner und kündigte an, dass das Plenum wenigstens einmal in der Wahlperiode auch in Harburg tagen werde.



Harburg-Premiere gut gemeistert: Tobias Bergmann (dritter von links) im Kreise des Wirtschaftsvereinsvorstandes (von links): Arnold G. Mergell, Udo Stein, Franziska Wedemann, Jochen Winand und Martin Mahn.

Foto: Wolfgang Becker

es, die Kammer als Spiegel der Wirtschaft zu erhalten. Derzeit ist nur noch ein großes Unternehmen vertreten: die Haspa mit 5000 Mitarbeitern. Das Zugthema der Kammerwahlen war das Versprechen, die Zwangsbeiträge abzuschnitten. Bergmann selbst spricht mittlerweile etwas milder von Pflichtbeiträgen: „Wir müssen die Terminologie entideologisieren.“ Aber er sagt auch: „Unternehmer haben einen liberalen Geist. Die Pflichtmitgliedschaft ist eher ein ungeliebtes Thema und stellt aus meiner Sicht einen massiven Eingriff in die Autonomie von Unternehmen dar.“ Allerdings weiß auch der neue Präses, dass die Kammer ohne Beiträge nicht überleben kann. „Ziel der Reform muss sein, dass die Unternehmen freiwillig zahlen, weil es ihnen etwas wert ist, Mitglied der Handelskammer zu sein.“

Premiummitgliedschaft

Als Idee nannte Bergmann die Einführung einer beitragsfreien Mitgliedschaft und einer beitragsgebundenen Premiummit-

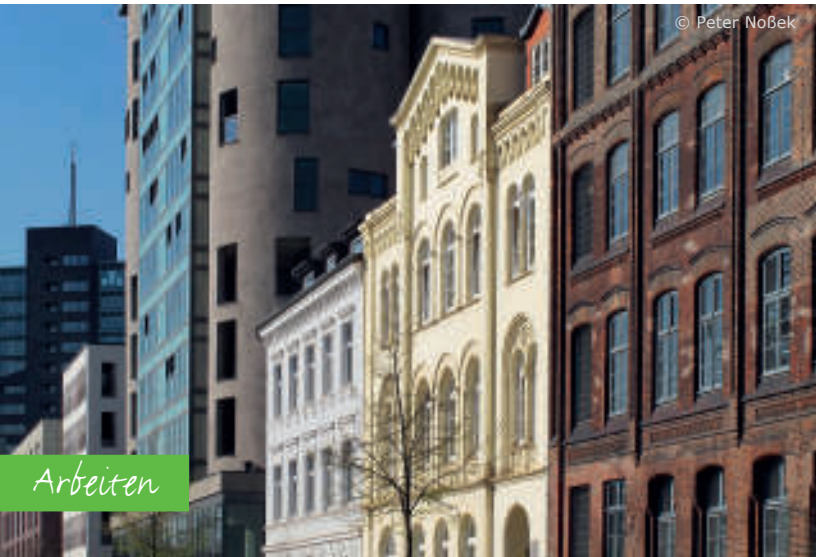
gliedschaft. Und er sagt: „Nach heutiger Regelung zahlt jedoch der türkische Handyreparateur mehr Beitrag als Apple.“ Der ganz große Auftrag der Kammer müsse zukunftsgerichtet sein: „Wie organisieren wir die Digitalisierung – das ist die Frage, die im Raum steht. Da sind wir gezwungen, als Kammer zu reagieren. Dieses Thema hat immense Potenziale für die Mitarbeiter.“ Fazit: All die Dinge, die verändert werden sollen, müssen noch gerechnet werden. Im Sommer soll die Roadmap für die Neustrukturierung der historischen Instanz fertig sein. Die Monopolstellung soll aufgebrochen werden, stattdessen gehe es um Wettbewerb, saubere Regeln und Transparenz. Nicht sicher war sich Bergmann, ob die historische Balance („Die Roten haben das Rathaus, die Schwarzen bestimmen in der Wirtschaft“) tatsächlich arrangiert wurde oder nur eine Legende ist. Er sagt: „Ich will eine starke Handelskammer, die auch politisch ist und dem Senat mal die Leviten liest.“ Spätestens da dürften sich die Unternehmer wieder ein bisschen zu Hause gefühlt haben...



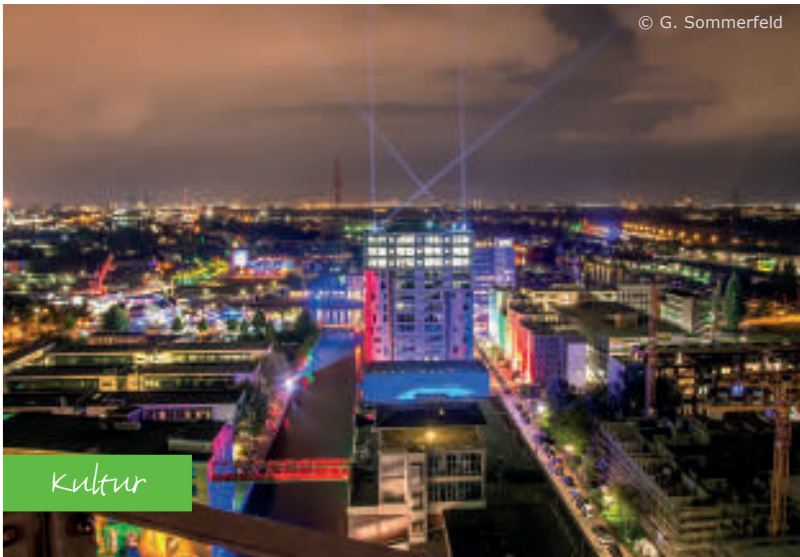
Ihr Standort im Hamburger Süden

einzigartig und vielfältig

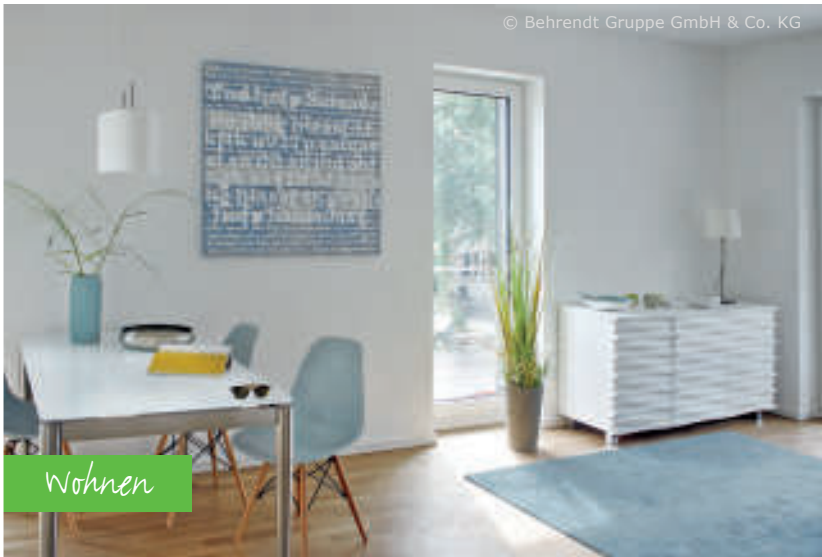
www.channel-hamburg.de



Arbeiten



Kultur



Wohnen

Mercedes Tesmer präsentiert das neue Promotion-Team im eigenen Hause: Lisa-Marleen Schäfer (von links), Marisa Sterrenberg, Celine Malcharzik, Natalie Witte und Sara-Lee von Ostrowski.

Foto: Julia Balzer



Warum verbringen fünf junge, voll berufstätige Frauen die Wochenenden gern auf Messen, Parkplätzen oder Auto-Veranstaltungen? „Weil es Spaß macht“, lautet die einhellige Meinung des neuen Promotion-Teams von Mercedes Tesmer mit Hauptsitz in Buxtehude. Die fünf Damen haben sich zusammengefunden, um für ihre Aufgabe geschult zu werden. Geschäftsführer Klaus-Günther Mohrmann verspricht in seiner Begrüßung, dass sie „Dinge erleben werden, die mal lustig und mal spannend und dabei immer interessant sind“ und räumt ein, dass es lediglich bei schlechtem Wetter auch mal nervig sein kann. Aber dafür werde als Entschädigung die Bezahlung angepasst. Denn

der Nebenverdienst spielt eine Rolle bei der Entscheidung, in der Freizeit als Promoterin auf Tour zu gehen. Marisa (18) arbeitet bereits seit einigen Jahren im Autohaus Tesmer als Aushilfe und bleibt dem Unternehmen trotz Beginn ihrer Ausbildung zur Industriekaufrau in einem Bauunternehmen treu. Auch Sara-Lee (25) kennt nicht nur die Mercedes-Modelle, sondern als bereits erfahrene Promoterin auch die Philosophie des Autohauses und sorgt seit 2011 dafür, dass „der Stern nicht nur bei ihr, sondern auch bei den Kunden präsent ist“. Wie das geht, sei gar nicht so schwer: Zum einen werde mit Mercedes eine Marke repräsentiert, mit der man sich 100 Prozent

identifizieren könne, zum anderen überzeugen einfach die Modelle in Design, Komfort und ja – Technik. Einige der jungen Damen sind durchaus motorsportbegeistert und besuchen auch schon mal gemeinsam Autoshow und Tuning-Veranstaltungen. Sie alle bringen eine Affinität für Autos mit – Fachkompetenz inklusive.

Jüngeres Publikum ansprechen

Dass allerdings ein freundliches, offenes Auftreten der Damen zunächst viel wichtiger ist als Fachwissen, erklärt Verkäufer Robert Seeland (31): „Bei vielen Besuchern ist die Hemm-



für die „Neue Generation“

Das Autohaus Tesmer in Buxtehude hat nicht nur viele neue Mercedes-Modelle, sondern auch ein neues Promotion-Team

schwelle kleiner, wenn sie eine Promotion-Dame ansprechen und nicht gleich den Verkaufsberater.“ Dieser erste Kontakt könnte aber der Beginn einer Kundenbeziehung sein. Robert Seeland empfiehlt dem Promotion-Team, sich bei den ausgestellten Fahrzeugen ein paar Dinge herauszusuchen, die einem persönlich besonders gut gefallen. So könne man Begeisterung rüberbringen und authentisch wirken. Zusätzlich werden die Frauen in den grundlegenden Eckdaten wie Modellklassen, Benzinverbrauch, Motorisierung, Ausstattung und Designpaket geschult, sodass mit ersten Basisinformationen gedient werden kann. Bei 20 bis 30 Veranstaltungen pro Saison, bei denen sich das Autohaus Tesmer mit seinen

acht Niederlassungen in der Region präsentiert, sei eine anschließende Analyse wichtig, sagt Marketingleiterin Manuela Mohrmann. Auch wenn sich der Erfolg nur schwer messen lässt, ist sie sich sicher, dass diese Art von Kundengewinnung und Kundenbindung langfristig zum Erfolg führen wird. Das erklärte Ziel dabei ist, die „Neue Generation Mercedes“ zu verkörpern und Wege zu gehen, die auch ein jüngeres Publikum ansprechen: durch sportliche Automodelle, attraktive Kundenbindungsmaßnahmen und ein tolles, authentisches Team von Mitarbeitern.

Web: www.mercedes-benz-hans-tesmer.de

Ich liebe
Harburg,
weil ...

Hans-Peter Schubert

Steuerberater
Team Veritaskai

Schweißtreibendes Thema bei 29 Grad

Unternehmertag im Bad Buchholz: Technische Einblicke und betriebliches Gesundheitsmanagement

Wenn es schon keinen richtigen Frühling gibt, dann macht man sich eben einen: Frei nach dieser Devise trafen sich auf Einladung der Buchholzer Wirtschaftsrunde rund 40 Teilnehmer zum Unternehmertag im Bad Buchholz. Lauschige 29 Grad, hohe Luftfeuchtigkeit, noch dazu ein Plätzchen unter der Palme im sonnendurchfluteten Wintergarten und ein paar kühle Drinks – so lässt es sich aushalten. Thema: das betriebliche Gesundheitsmanagement. Schwimmen gehört dazu, den Bewegungsapparat in Schwung zu halten. Für die Gäste aus der Wirtschaft gab es deshalb auch gleich eine Führung in den Keller. Dort ist die aufwendige Technik untergebracht, die nötig ist, ein komfortables Bad zu unterhalten. Der Unternehmertag findet jedes Jahr bei einem anderen Gastgeber aus der Wirtschaft statt. Dr. Hans-Heinrich Aldag, Geschäftsführer

der Waldklinik Jesteburg (400 Mitarbeiter), und Eva-Maria Wickboldt, im Personalwesen der Haspa (5000 Mitarbeiter) unter anderem für das Gesundheitsmanagement zuständig, gaben einen kurzen Einblick, wie dieses Thema in den jeweiligen Unternehmen umgesetzt wird. Aldag berichtete unter anderem über die Herausforderung, den Bedürfnissen der Ü50-Mitarbeiter gerecht werden zu können. Diese Altersklasse ist am stärksten damit konfrontiert, dass körperliche Leistungsfähigkeit und Belastbarkeit nachlassen. Entsprechend müssten die Gesundheitsangebote, aber auch die betrieblichen Aufgaben zugeschnitten sein. Bei der Haspa wird das Thema ebenfalls großgeschrieben. Eva-Maria Wickboldt zitierte Voltaire, der sinngemäß gesagt hatte, ein halbes Leben opfere der Mensch seine Gesundheit, um Geld zu verdienen, das



Dr. Hans-Heinrich Aldag und Eva-Maria Wickboldt berichteten über die betriebliche Gesundheitsvorsorge in ihren Unternehmen. Foto: Wolfgang Becker

andere halbe Leben opfere er sein Geld, um die Gesundheit zurückzuerlangen. Da sei viel Wahres dran. Die Haspa bietet unter anderem 40 Sportsparten für Mitarbeiter an. Jeder zweite Mitarbeiter nimmt die Angebote wahr. Masseure kommen ins Unternehmen, um verspannte Sparkassenmitarbeiter von Schmerzen zu befreien.

Mittlerweile setze die Haspa zusätzlich zu dem „Grundrauschen“ der betrieblichen Gesundheitsvorsorge auf Jahresthemen – in der Hoffnung, möglichst viele Kollegen zur Teilnahme zu motivieren.

Web: www.buchholzer-wirtschaftsrunde.de

COLO21

Die digitale Plattform für das Makeln von Transportdienstleistungen

Viertes SAG-Aktionärsfrühstück bei STS in Seevetal

Noch ein Brötchen auf Lager? Selbstverständlich – und sogar Bio! Beim vierten Aktionärsfrühstück der Süderelbe AG ging es dieses Mal um Logistik und Food. Etwa 20 Teilnehmer hatten sich bei der STS Seevetal Transport Service GmbH im Gewerbegebiet Beckedorfer Bogen eingefunden. Nach einer Begrüßung durch Dr. Olaf Krüger, Vorstandschef der SAG, berichtete STS-Gründer und -Inhaber Detlev Dose inmitten des STS-Warenhotels über die mehr als 20-jährige Geschichte seines Unternehmens – ein Rückblick mit großen Wachstumsschritten, aber auch schmerzlichen Rückschlägen. Dose: „Es gibt in Deutschland mehr als 300 Firmen mit dem Kürzel STS, aber wir sind eben ‚die aus Seevetal‘.“ STS ist ein Individuallogistiker, der dem Kunden auf Wunsch fast alles abnimmt,

was mit Logistik zu tun hat. Die Kette der Dienstleistungen reicht von der Produktion beim Kunden bis hin zur Auslieferung an den Empfänger. Dr. Annika Schröder, Geschäftsführerin von food active e.V., managt das offizielle Ernährungsnetzwerk der Hansestadt Hamburg und der umliegenden Metropolregion mit rund 60 Mitgliedsunternehmen. Da STS auch eine Bio-Zertifizierung für die Lagerung von Lebensmitteln hat, war die Brücke schnell geschlagen. Annika Schröder stellte das Projekt COLO21 vor, eine digitale Plattform für die Lebensmitteldistribution, mit der bundesweit Lebensmitteltransporte optimiert werden können. Es geht dabei quasi um ein virtuelle Einkaufsgenossenschaft für Transportdienstleistungen und ein modulares Transportnetzwerk.



Einblicke in die Logistik: Das vierte SAG-Aktionärsfrühstück fand im Lager von STS in Beckedorf statt. Auf dem Foto: SAG-Chef Dr. Olaf Krüger (links) und Gastgeber Detlev Dose.

Foto: Wolfgang Becker

DIERKES PARTNER
WIRTSCHAFTSPRÜFER STEUERBERATER RECHTSANWÄLTE

Veritaskai 4, 21079 Hamburg
Tel: 040-76 11 466-0
www.dierkes-partner.de



GESCHAFFT!



Der Ford Store in Harburg ist offiziell eingeweiht

Drei Jahre Bauzeit – Umbau bei laufendem Betrieb – Perspektive für die Zukunft

Drei Jahre lang hat es gedauert, doch nun ist der neue Ford Store an der Buxtehuder Straße in Harburg fertig – Gelegenheit, auf eine aufregende Zeit zurückzublicken und danke zu sagen, denn Bauen im Bestand und noch dazu bei laufendem Betrieb ist für alle eine Herausforderung: Bauherren, Bauleute, Architekten und Mitarbeiter. Jan und Dirk Busse, Geschäftsführer des Autohauses Tobaben, haben das Projekt mit Bravour gemeistert. Sie haben das Unternehmen in Harburg neu aufgestellt und bieten hier eine völlig neue Optik und neue Inhalte, beispielsweise mit dem Mustang und der Vignale-Lounge. Dass die Busses einen Ford Flagstore errichten durften, ist übrigens gar nicht selbstverständlich. Diese Chance bekommen nur die Top-Händler. Südlich der Elbe ist der nächste Ford Store erst in Hannover beziehungsweise Berlin zu finden.



Alles fertig: Dirk (links) und Jan Busse vor der Fassade des Ford Store an der Buxtehuder Straße in Harburg.

Fotos: Wolfgang Becker

This Wölpert, Leiter Fahrzeugverkauf Ford Deutschland, war extra aus Köln angereist, um ein paar Worte zu sagen und den Schritt eines langjährigen Handelspartners in die Zukunft zu würdigen: „Ich kenne das Unternehmen Tobaben seit 25 Jahren. Damals gab es fünf verschiedene Modelle: Fiesta, Escort, Mondeo, Scorpio und ein Nutzfahrzeug – das war's. Heute haben wir 15 verschiedene Pkw und allein fünf Nutzfahrzeug-Modelle.“ Wölpert betonte die Rolle, die das Autohaus Tobaben innerhalb der Händlerschaft spielt, und er erinnerte an den kürzlich verstorbenen Senior: „Das Autohaus Tobaben ist ein Partner mit Leuchtturm-Funktion. Es ist sehr bedauerlich, dass Karl-Heinz Busse, der fast die gesamte Bauzeit mitgemacht hat, diesen Tag heute nicht mehr erleben durfte.“

Innovativ und kreativ

Die Modellentwicklung und -vielfalt führt dazu, dass kaum ein Händler heute in der Lage ist, alle Modellvarianten zu zeigen. Neue Technologien sind da eine gute Hilfe, dem Kunden einen visuellen Eindruck auf der Powerwall zu vermitteln. Wölpert an Jan und Dirk Busse gerichtet: „Jan Busse war einer der ersten, die sich für das Flagstore-Konzept gemeldet haben. Ihr seid innovativ und kreativ. Das ist ein tolles Engagement in die Marke Ford.“ Wölpert kündigte an, dass Ford 15 neue Modelle in der Vorbereitung hat. Sieben neue E-Modelle sollen in den kommenden fünf Jahren auf den Markt kommen. Bereits heute habe das Unternehmen 560.000 E-Autos verkauft. 4,5 Milliarden Euro würden in diesen Zukunftsmarkt investiert. Jan Busse sprach von „einer spannenden Zeit“ und lenkte den Blick auf diejenigen, mit denen er diese Zeit verbringen möchte: „Bei uns stehen die Mitarbeiter im Mittelpunkt. Ohne sie geht nichts.“

>> Web: www.tobaben.eu



Kam aus Köln: Ford-Verkaufsleiter This Wölpert berichtete, worauf sich die Händler und Kunden einstellen dürfen.

Ein Leuchtturm-Projekt

Mit rund 120 geladenen Gästen, darunter Geschäftspartner, Kunden und Vertreter aus der Wirtschaft, wurde nun auf das Erreichen eines neuen Meilensteins in der Tobaben-Geschichte angestoßen. Um es gleich zu sagen: So eine Fassade sucht in weitem Umkreis ihresgleichen. Das blau illuminierte riesige Ford-Emblem signalisiert unmissverständlich: Hier gibt's was Neues. Tatsächlich ist die Fassade aber nur Fassade, denn der eigentliche Kraftakt bestand darin, einen Teil der Altbaufläche abzureißen und die dort untergebrachten Betriebsteile intern neu zu ordnen und unterzubringen. Architekt Detlev Rohr von beichler + rohr in Bremen, ein auf Autohäuser spezialisiertes Planungsbüro, fasste es so zusammen: „Wir haben ganz viel Staub produziert.“ Einen Eindruck bekamen die Gäste, als Neuwagen-Verkaufsleiter Andreas Peters und Viktor Hafner, verantwortlich für den Gebrauchtwagenbereich, eine kleine Auswahl der etwa 2000 Baufotos zeigten.

Industrie 4.0 birgt große Chancen, aber Arbeit 4.0 ist ebenso wichtig

Wirtschaftssenator Frank Horsch bei der Wirtschaftskonferenz in Harburg

Von Wolfgang Becker

Als „ungemeine Chance“ hat Hamburgs Wirtschaftssenator Frank Horsch die Möglichkeiten der Digitalisierung für die Metropolregion Hamburg bezeichnet. Als Sprecher bei der Wirtschaftskonferenz des Wirtschaftsvereins für den Hamburger Süden im KulturSpeicher in Harburg betonte er jedoch, dass zum Schlagwort Industrie 4.0 auch der Begriff Arbeit 4.0 sowie das Thema Datensicherheit gehören müssten: „Die Wirtschaft ist im Umbruch. Jeder Wandel setzt aber Gestaltung voraus. Die Möglichkeiten, die sich durch die neuen Technologien ergeben, sind enorm. Wichtig: Das betrifft auch die kleinen und mittleren Unternehmen, die diesen Wandel aus eigener Kraft häufig nicht leisten können. Unser Ziel ist es, dass diese Unternehmen dabei bleiben. Und deshalb müssen wir sie unterstützen – zum Beispiel durch Kooperationen und Netzwerke.“



Umlagert: Nach dem Vortrag stellte sich auch der Wirtschafts-senator Fragen der Besucher.

Foto: Wolfgang Becker

Innovations-Hauptstadt

Die Hansestadt Hamburg hat sich zum Ziel gesetzt, Deutschlands Innovations-Hauptstadt zu werden. Als Beispiele auf dem Weg dahin nannte Horsch das Hamburger Zentrum für Angewandte Luftfahrtforschung ZAL in Finkenwerder als ideale Plattform für Forscher, Gründer und Unternehmen. Der Senator: „Wenn Hamburg Innovationsleader geworden ist, dann ist das ein Ergebnis der erfolgreichen Clusterpolitik, von der viele heute sagen, sie sei überholt. Aber das ist falsch. Ich habe die Anfänge der Diskussion über den Luftfahrtstandort Hamburg miterlebt. Hamburg ist heute weltweit die Nummer drei nach Seattle (Boeing, d. Red.) und Toulouse (Airbus, d. Red.). Die Situation heute ist zehn Mal besser als damals erwartet. Das ist das Ergebnis der Clusterpolitik.“ Auch vor der klassischen Luftfahrtbranche macht die Digitalisierung nicht halt. Mehr noch: Die Luftfahrt ist Treiber der Technologie. So hat Airbus die Verwendung von Bauteilen, die im 3-D-Druckverfahren erstellt werden, weit entwickelt. Hamburg unterstützt darüber hinaus das Modell der Forschungs- und Innovationsparks. Hier nannte Horsch ausdrücklich auch den hit-Technopark, der seit vielen Jahren sehr erfolgreich Raum und Service für aufstrebende Unternehmen bietet. Als neues Projekt kommt nun der Hamburg Innovation Port im Binnenhafen hinzu, den Investor Arne Weber (HC Hagemann) plant. Horsch: „Hier geht es vor allem auch um die Technische Universität Hamburg. Der hip ist ein weiterer Schritt, um im Wissenschaftsumfeld Gründer und etablierte Unternehmen anzusiedeln.“ Da zu Horsch's Zuständigkeiten auch das Thema Verkehr zählt, kam der Senator nicht umhin, sich zu der eher schwie-

rigen Verkehrsthematik in Hamburg zu äußern. Er verteidigte das jüngst angekündigte Luftreinheitsgesetz, das unter anderem zu Einfahrtsbeschränkungen für ältere Dieselfahrzeuge auf zwei Hamburger Ausfallstraßen führen wird: der Stresemannstraße und der Max-Brauer-Allee. Fahrzeuge, die die Euro-6-Norm nicht erfüllen, müssen Umwege fahren. Hamburg ist die erste Stadt in Deutschland, die Dieselfahrzeuge einschränkt. Horsch betonte, dass niemand in Hamburg daran gehindert werde, sein Ziel zu erreichen. Hier gehe es um vergleichsweise kleine Umwege. Als größte Herausforderung bei der Bekämpfung von Luftbelastungen durch Stickoxide nannte Horsch im Übrigen den Hafen.

Die Diesel-Sperre

Was den Straßenausbau insgesamt angeht, bleibt der Senat bei seiner Linie: Von den 260 Milliarden Euro, die im Bundesverkehrswegeplan finanziert bereitliegen, fließen drei Milliarden nach Hamburg. Horsch, der derzeit Vorsitzender der Bundesverkehrsminister-Konferenz ist: „Das Geld ist da. Jetzt muss es nur noch abgerufen werden. Dazu wiederum muss das Planrecht hergestellt sein – das ist vermutlich der größere Engpass.“ Und: „Wir lassen uns durch nichts davon abhalten, die Straßen weiter auszubauen.“ Die großen aktuellen Straßenbauprojekte: acht- und sechspuriger Ausbau der A7, achtspuriger Ausbau der A1, Bau der neuen Reichsstraße, A26 und A26-Ost. Letztere, so Horsch, werde noch viele Gespräche erforderlich machen, aber er sei überzeugt, dass die Südtrasse genau die richtige Variante sei. In Wohnnähe werde deshalb mit Tunnellösungen geplant. Die Wirtschaftskonferenz ist ein beliebter und hochfrequentierter Treffpunkt der Wirtschaft aus dem Hamburger Süden mit Behörden und öffentlichen Stellen. Etwa 200 Teilnehmer nutzten die Gelegenheit zum anschließenden Netzwerken im Harburger Binnenhafen.

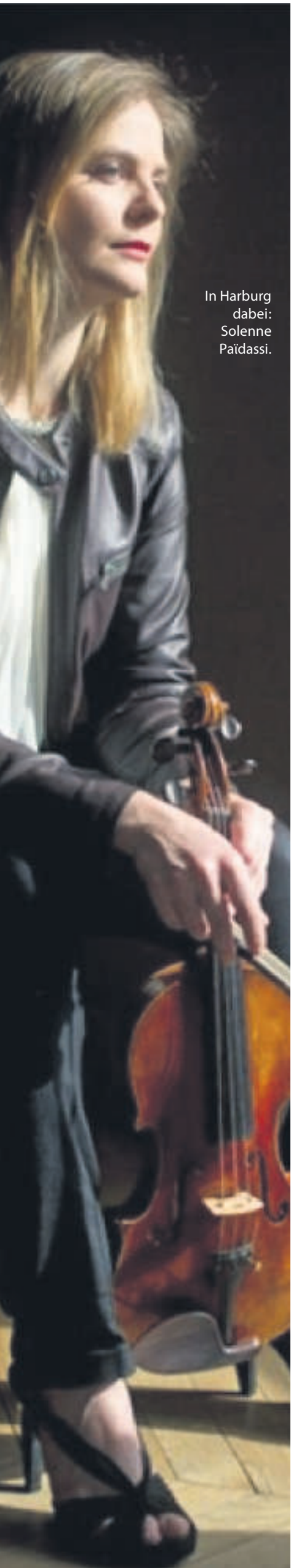
hit-Technopark
Hamburg

Der Partner für
technologieorientierte
Unternehmen

Vermietung Service Beratung

hit-Technopark • Tempowerkring 6 • 21079 Hamburg
T 040 79012-0 • F 040 790 12 344
info@hit-technopark.de • www.hit-technopark.de





In Harburg
dabei:
Solenne
Païdassi.



In Harburg
dabei: Quartor
Hermès.



Ortstermin mit Kostprobe im
KulturSpeicher am Kaufhauskanal
in Harburg: Heinz Lüers (links),
Vorstandsvorsitzender der Sparkasse
Harburg-Buxtehude, Starpianist Haiou
Zhang und Intendant Dieter Klar.

Foto: Wolfgang Becker

Klassik am Kaufhauskanal

Sparkasse Harburg-Buxtehude lädt zum Auftaktkonzert des Internationalen Music festivals (Buxtehude) ein

Am Tag vor der offiziellen Eröffnung in Buxtehude findet im Harburger KulturSpeicher am Kaufhauskanal (Blohmstraße) der Auftakt zum diesjährigen Internationalen Music festival (IMF) statt. Feste Größe ist wieder der chinesische Starpianist Haiou Zhang, der das Festival vor acht Jahren gemeinsam mit Intendant Dieter Klar aus der Taufe hob. Ebenfalls von Anfang an dabei ist die Sparkasse Harburg-Buxtehude, die diese Topveranstaltungsreihe im Rahmen ihrer Kulturförderung unterstützt. Klassikfreunde wissen: Das IMF ist – eingebettet zwischen den Bremer Musiktagen und dem Schleswig-Holstein-Festival – ein Garant für Topinterpreten und musikalischen Hochgenuss. Dass das IMF in Harburg startet, freut Heinz Lüers, Vorstandssprecher der Sparkasse Harburg-Buxtehude, ganz besonders. Mittlerweile finden einzelne Veranstaltungen des Festivals (9. bis 27. August) auch in Walsrode und Jork statt. Schwerpunkt ist und bleibt jedoch Buxtehude. Hier sind die meisten der regulären Auftritte sowie

Factory-Konzerte und Aktionen an Schulen verortet. Ein Hauptanliegen von Klar und Zhang: Schüler sollen Kontakt zur klassischen Musik bekommen. Zum Auftakt am 9. August (20 Uhr) tritt Haiou Zhang mit dem französischen Streicher-Quartett Quartor Hermès und der Solistin Solenne Païdassi (Violine) auf. Zhang: „Wir haben ein sehr anspruchsvolles Konzert zusammengestellt, spielen zwei Mal 45 Minuten. Ich bin sehr froh über diese Besetzung – wir haben die Besten aus Frankreich hier.“ Karten zum Preis von 18 Euro gibt es bei der Sparkasse Harburg-Buxtehude (Hotline 040-766 91-99 75).

300 Gäste im KulturSpeicher

Zur Vorstellung des IMF-Auftaktkonzerts hatte die Sparkasse in den Speicher am Kaufhauskanal geladen. Hier gab Haiou Zhang zum Abschluss einen musikalischen Vorgesmack auf das, was die Gäste erwartet. Etwa 300 Gäste werden in dem ehemaligen „Kaufhaus“ erwartet – der

alte Fachwerkspeicher bietet nicht nur historische Atmosphäre, sondern auch Akustik: „Die ist sehr gut“, befand Zhang, der hier bereits zwei Mal aufgetreten ist. Lüers: „Wir sind sehr stolz, dass wir als Sparkasse bei diesem Festival dabei sein dürfen. Am Anfang war das ja durchaus eine mutige Angelegenheit für alle Beteiligten.“ Bis zum 27. August werden insgesamt 18 Veranstaltungen im Rahmen des Festivals angeboten, darunter Factory-Konzerte wie in Harburg und bei implantcast in Buxtehude, aber auch Musikkino und natürlich Auftritte verschiedener Künstler in Buxtehude – zumeist im Kulturforum am Hafen und im Malersaal. Zum Abschlusskonzert „Lisztomania“ mit Haiou Zhang geht es am 26. August auf die Halepaghen-Bühne. Am Tag danach gibt er noch mit Leonid Gorokhov (Violoncello) ein Benefizkonzert zugunsten der Lebenshilfe.

Web: <http://www.klassik-buxtehude.de/index.php/programm>



Freudige Gesichter gab es bei der diesjährigen Preisverleihung für Kulturförderung bei den Vertretern der Sparkasse Harburg-Buxtehude: Isabel Klindworth (von links), Stiftungsmanagerin der Sparkasse, Laudator und IHK-Präsident Olaf Kahle, Sparkassenvorstand Andreas Sommer, Marketingleiter Wilfried Wiegel und Wirtschaftsminister Olaf Lies.



Ausgezeichnete Kulturförderung

Kulturförderung nimmt bei der Sparkasse Harburg-Buxtehude breiten Raum ein und ist deshalb auch schon in besonderer Weise gewürdigt worden. Ende vorigen Jahres verlieh der niedersächsische Wirtschaftsminister Olaf Lies den Kulturkontakte-Preis an vier Unternehmen – darunter die Sparkasse, die sich seit vielen Jahren unter anderem um Institutionen wie das International Music festival Buxtehude (IMF), das Freilichtmuseum am Kiekeberg in Vahrendorf und die Kunststätte Bosard in Jesteburg kümmert. Lies: „Bisher waren viele der Ansicht, dass Kultur nur dekoratives Beiwerk darstellt und nicht bedeutend für die wirtschaftliche Stärke einer Region sei. Zunehmend ist aber festzustellen, dass eine lebendige Kunst- und Kulturszene bei der Standortwahl von Unternehmen und Fachkräften ein ausschlaggebendes Kriterium sein kann. Sie steigert die Lebensqualität im ländlichen Raum.“ Soziale Anliegen, Wissenschaft und Bildung, Umweltschutz, Sport und vor allem Kultur werden von der Sparkasse gefördert. 2015 betrug das Volumen für Kul-

turförderung mehr als 280 000 Euro für rund 90 Projekte. Insgesamt fördert die Sparkasse Harburg-Buxtehude Projekte und Maßnahmen in ihrem Geschäftsbereich mit einem Volumen von mehr als einer Million Euro. Für Sparkassenvorstand Andreas Sommer, der in Lüneburg erfreut die Auszeichnung aus den Händen von Niedersachsens Wirtschaftsminister Olaf Lies entgegengenommen hatte, hat Kulturförderung eine große Bedeutung. Sie leiste einen wichtigen Beitrag zur Stärkung der regionalen Identität. „Kulturförderung trägt dazu bei, die Lebensqualität zu erhöhen.“ Der Vollständigkeit halber: Die Sparkassenstiftung Lüneburg konnte sich über den Sonderpreis für die KulturBäckerei freuen. Von Anfang an hat die Sparkasse Harburg-Buxtehude das International Music festival mit dem Pianisten Haiou Zhang unterstützt. Inzwischen hat das Festival auch Hamburger Boden erreicht: Seit 2015 findet ein Konzert im historischen Speicher am Harburger Kaufhauskanal statt.

Weltbürger mit Anker in Norddeutschland: Haiou Zhang

Sein Konterfei zielt chinesische Briefmarken. Die Universität der Künste in seiner Geburtsstadt Hohhot (innere Mongolei) ernannte ihn zum Ehrenprofessor. Und soeben startet er zu einer dreiwöchigen Tournee durch China: Haiou Zhang (32) ist nicht nur weltweit ein gefeierter Pianist, sondern auch der Star des International Music festival in Buxtehude. Seit acht Jahren arbeitet er mit Intendant Dieter Klar zusammen, und auch dieses Mal wird Zhang die Klassik-Gemeinde virtuoso von den Stühlen reißen. Berlin, Toronto, Paris, New York City, Hamburg, São Paulo, Peking, Shanghai, Prag, Kiew und Buxtehude. Diese Auflistung macht deutlich, was Dieter Klar gemeinsam mit seinem musikalischen Direktor Zhang gelungen ist – die Etablierung eines Musikfestivals im Reigen der großen Kulturmetropolen dieser Welt. Begünstigt wird dies durch den Wohnort des Weltbürgers: Hannover. Vor 18 Jahren studierte Zhang hier Musik – und blieb.

Wir haben den Schlüssel zu Hamburgs Gewerbeimmobilien.

Sie suchen in Hamburg eine Gewerbeimmobilie zum Kauf, zur Miete oder zur Pacht? Die richtigen Angebote finden Sie bei uns, denn Hamburg ist unser Markt. Um maßgeschneidert auf Ihre individuellen Bedürfnisse reagieren zu können, haben wir uns auf die Vermittlung folgender Immobilien in der Metropolregion Hamburg spezialisiert: Wohn- und Geschäftshäuser, Büro- und Handelsflächen sowie Logistik- und Investmentimmobilien. Profitieren Sie von unserer einzigartigen lokalen Marktkennntnis und nutzen Sie auch unsere Dienstleistung im Bereich Projektconsulting. Wir freuen uns auf Ihren Anruf.

Engel & Völkers Gewerbe GmbH & Co. KG · Hamburg
Telefon 040-36 88 100 · HamburgCommercial@engelvoelkers.com
www.engelvoelkers.com/hamburgcommercial · Immobilienmakler

ENGEL & VÖLKERS
COMMERCIAL



„Da brechen Welten zusammen“

Herbert Schulte (Dierkes Partner) und Birgit Rajski (Open Arms) über die aktuelle Flüchtlingsproblematik, unbeantwortete Fragen und reale Chancen

Der Schwarzenberg ist geräumt und wieder frei für Veranstaltungen – künftig wird es mit dem Postgebäude am Bahnhof vermutlich nur noch eine große Erstunterkunft für Flüchtlinge in Harburg geben. Nach dem gefühlten Abflauen der Welle, die 2015 und 2016 mehr als eine Million Flüchtlinge nach Deutschland spülte, scheint sich die Lage nun zu beruhigen. Doch was passiert mit den Menschen, die hier eine sichere Bleibe gefunden haben und nun eigentlich arbeiten könnten? Darüber sprach B&P mit dem Harburger Steuerberater Herbert Schulte von Dierkes Partner und Birgit Rajski, Management der Open Arms gGmbH, die sich gemeinsam mit ehrenamtlichen Helfern um die Integration kümmert. Seit Beginn der Entwicklung treibt Schulte das Thema um. Als die schwimmende Flüchtlingsunterkunft „Transit“ im Harburger Binnenhafen festmachte, gehörte er zu den Vertretern der Harburger Wirtschaft, die überlegten, wie man die Menschen aus den Kriegs- und Krisengebieten willkommen heißen könnte. Doch Herbert Schulte erging es ähnlich wie vielen Deutschen bis heute: Es gibt große Unsicherheiten – beispielsweise in der Frage der Beschäftigung. Auf dem Weg von der Ankunft in Hamburg bis zum Bleiberecht mit Asylstatus und eigener Wohnung sowie einem Job, der ein Überleben in der Industrienation Deutschland ermöglicht, lauern viele Hürden.

Verschiedene Systeme

Schulte: „Ich finde, da gibt es viele Fragen und große Verunsicherung. Kann ich als Unternehmer einfach einen Flüchtling einstellen? Was ist mit Fragen der Sozialversicherung, der Haftung und so weiter? Lohnt sich ein Engagement oder ist der potenzielle Mitarbeiter plötzlich doch ein Abschiebekandidat? Also: Selbst wenn ich gewillt bin, einem Menschen, der alles verloren hat, zu einem neuen Start zu verhelfen und ihm Arbeit zu geben, empfinde ich das alles als sehr unübersichtlich.“ In der Folge sind die Fälle, in denen Flüchtlinge



Ihnen liegt die Integration von Flüchtlingen aus Syrien und anderen Kriegs- beziehungsweise Krisengebieten am Herzen: Herbert Schulte und (Dierkes Partner) und Birgit Rajski (Open Arms gGmbH).

Foto: Wolfgang Becker

nachhaltig in Lohn und Brot kommen, die seltene Ausnahme. Das liegt nicht so sehr am fehlenden humanen Willen, sondern vielmehr an verschiedenen Systemen, die aufeinanderprallen. Birgit Rajski: „Ich kenne eine Reihe von Flüchtlingen, die in ihren Heimatländern qualifizierte und angesehene Jobs hatten. Sie kommen hierher in der Annahme, dass ihre Qualifikationen problemlos anerkannt wird. Doch gemessen an unserem komplexen (Aus-)Bildungssystem ist dies sehr häufig nicht so, was natürlich für Frust sorgt. Im günstigsten Fall können sie über Zusatzkurse eine Qualifikation erlangen, was aber erst dann funktionieren kann, wenn die Sprache erlernt ist.“ Und: „Es kommen zum Beispiel aus Syrien durchaus gut qualifizierte Leute zu uns, doch sie verfügen über keine Ausbildungsnachweise im Sinne unserer (Aus-) Bildungsabschlüsse. Im Handwerksbereich lassen sich ihre Fähigkeiten relativ einfach überprüfen. Doch was machen Sie mit einem Verwaltungsangestellten aus Syrien?“ Oder einem Finanzberater aus Somalia? Da wird es dann schwierig.

Kfz-Mechanik „studiert“

Die Leiterin der Open Arms gGmbH weiß von einem Syrer, der in seiner Heimat zwar Kfz-Mechanik studiert hatte, dann aber im Selbststudium auf Grafiker umsattelte und

in diesem Job sehr angesehen war. Sie sagt: „Nun erzählen Sie dem mal, dass er hier als Grafiker ohne anerkannten Abschluss allenfalls eine Chance als schlecht bezahlter Freelancer hat, während er als Kfz-Mechatroniker einen gut bezahlten soliden Job machen könnte. Da brechen Welten zusammen.“

Küche gesucht

Was also tun im fremden Land mit fremder Sprache? Einige Frauen in Open-Arms-Obhut sind dabei, ein eigenes Catering-Unternehmen aufzuziehen. Aus dem Projekt „Buffetbegegnungen“ von Manuela Maurer entsteht das Gründerprojekt „Chickpeace“. Noch ist nicht ganz klar, ob das Unternehmen zustande kommt, denn den Frauen, die bereits einige Veranstaltungen mit Bravour gemeistert haben, fehlt das Entscheidende: eine professionelle Küche, die den deutschen Vorschriften entspricht. Herbert Schulte hat angeboten, die Akteure zumindest unter steuerlichen und betriebswirtschaftlichen Aspekten zu beraten. Doch das ist auch ein bisschen abhängig von dem künftigen Standort. Birgit Rajski: „Vielleicht findet sich ja jemand, der eine Küche phasenweise vermietet, denn Startkapital für einen Kauf ist nicht vorhanden. Für die Frauen wäre das ein erster Schritt auf dem Weg, sich wirtschaftlich unabhängig zu machen und etwas Sinnvolles zu tun.“ Mit Blick auf die oftmals patriarchalischen Familienstrukturen in den Herkunftsländern käme es allerdings einer soziologischen Revolution gleich, wenn Frauen das Ruder übernehmen. Die Auswirkungen auf die Familien könnten erheblich sein. Dazu sagt Birgit Rajski: „Integration ist keine Einbahnstraße. Es gehört zur deutschen Gesellschaft, dass Frauen gleichberechtigt sind, selbstbestimmt leben und auch zum Familieneinkommen beitragen. Wir sollten alles tun, um diese Werte zu vermitteln – dazu gehört auch eine Anpassung der Normen der Geflüchteten an die gesellschaftlichen Regeln der Aufnahmegesellschaft.“ wb

Das deutsch-irakische Vier-Augenprinzip

Premiere im hit-Technopark: Flüchtling Basil Al-Qaysi bekommt eine Festanstellung bei Proof-ACS

Das Kerngeschäft der Proof-ACS GmbH sind Ringversuche und kundenspezifische Tests zur externen Qualitätssicherung von Laboratorien im Lebens- und Futtermittelbereich. Eine arbeitsintensive, anspruchsvolle und verantwortungsvolle Aufgabe, die die Chemikerin Dr. Birgit Schindler seit gut vier Jahren mit fachlicher Unterstützung durch ihre Geschäftspartner Dr. Silke Bruns und Dr. Günter Lach bewältigt. Seit Oktober 2016 unterstützt sie dabei Basil Al-Qaysi aus dem Irak. Er ist der erste Flüchtling, der nach seiner Anerkennung einen Arbeitsplatz in Festanstellung im hit-Technopark gefunden hat.

„Ich habe im Sommer 2016 bei Birgit Rajski von Open Arms angerufen und gefragt, ob es in der Unterkunft Am Radeland nicht eine geeignete Fachkraft für mich gäbe“, erzählt die Proof-Geschäftsführerin. Mit wissenschaftlichem Hintergrund, guten Englisch-Kenntnissen, fit am Computer, aber auch mit praktischen Fähigkeiten. Und tatsächlich fand Open Arms mit dem Pharmazeuten und (Mikro-)Biologen Basil Al-Qaysi (37) den idealen Kandidaten. Nachdem sein Asylantrag positiv beschie-



Die Chemikerin Dr. Birgit Schindler wird seit Oktober 2016 von dem Iraker Basil Al-Qaysi unterstützt.

den worden war, renovierte der Iraker für seine Frau Awras und die vier Kinder Abdul, Gharsaq, Maryam und Omar, der erst auf der Flucht geboren worden war, gerade eine ziemlich heruntergekommene Wohnung, als er die Nachricht von Birgit Rajski erhielt. Die 120 Quadratmeter sind inzwischen so schön geworden wie das Strahlen, das auf Basils Gesicht erscheint, wenn er über seinen Job redet: „Noch sind es nur sechs bis neun Stunden pro Woche“, sagt er begeistert, denn er will bis Weihnachten seinen Deutschkurs beenden. „Die deut-

sche Sprache zu beherrschen, ist momentan das Wichtigste, um hier später ganz glücklich zu sein.“ Seine Chefin sagt: „Basil nimmt mir viele administrative Dinge ab, sodass ich mich mehr um die Entwicklung neuer Ringversuche kümmern kann.“ Das fängt bei den Kundenkontakten am Telefon an und endet beim Versand der Proben an die Labore noch lange nicht. Auch bei der Auswertung der Ringversuche erfüllt der Iraker seine Aufgaben sorgsam und konzentriert. Birgit Schindler: „Zu zweit geht es einfach schneller und leichter.“ Außerdem gelte beim Prüfen der Daten stets das Vier-Augen-Prinzip – und das sei nun deutsch-irakisch gewährleistet. Seit gut zehn Wochen ist das Duo von Proof aus dem Tempowerk 1 dazu übergegangen, sich nur noch auf Deutsch zu unterhalten. „Nur die ganz schwierigen Sachen machen wir noch auf Englisch“, sagt Basil Al-Qaysi. „Denn auch unsere Kunden“, ergänzt Birgit Schindler, „wollen viel lieber Deutsch mit uns sprechen.“ Die Kinder Al-Qaysis gehen in Heimfeld zur Schule und verfügen inzwischen über perfekte Deutschkenntnisse. pb



20 asylsuchende Schüler der Halepaghen-Schule Buxtehude suchen Praktikumsplätze für ein freiwilliges Praktikum in den Sommerferien. Sie werden betreut von den Lehrern Katharina Graber und Javier Diaz. Fotos: Julia Balzer

„Arzt, Architekt, Airbus . . .“

Für Traumberuf dringend gesucht: Halepaghen-Schule in Buxtehude braucht Praktikumsplätze für junge Flüchtlinge

Von Julia Balzer

Sie kamen vor eineinhalb Jahren nach Buxtehude. Die meisten von ihnen aus Syrien. Manche mit ihrer Familie, manche ganz allein. Und alle mit ihrer eigenen Geschichte. Sie haben eine Biografie, wie sie im Vergleich zu in Deutschland aufgewachsenen Jugendlichen unterschiedlicher nicht sein könnte. Aber eines haben sie gemeinsam: Träume vom Leben, von der Zukunft und dem Beruf, den sie einmal ausüben möchten. „Arzt, Architekt, Airbus“ hört man sie sagen, wenn man nach ihrem beruflichen Ziel in ihrer neuen Heimat fragt. Doch bis dahin ist es ein langer und bisweilen schwieriger Weg, besonders für die jungen Asylsuchenden. Khaled ist 17 Jahre alt, kommt aus Syrien und möchte beruflich etwas im Bereich Buchhaltung oder im Bankwesen machen. Um in den Beruf einmal hineinzuschnuppern, hat er sich um eine Praktikumsstelle bei einer örtlichen Bank beworben – und eine Absage erhalten. „In der Absage war keinerlei Option auf einen späteren Versuch zu erkennen, sie klang endgültig, hoffnungslos“, sagt seine Lehrerin Katharina Graber. Natürlich fehlt es diesen Jugendlichen, die erst mit der großen Flüchtlingswelle Ende 2015 hierhergekommen sind, noch an Sprachkenntnissen, besonders schriftlich. Aber sie sind in den sogenannten Sprachlernklassen täglich dabei, intensiv Deutsch zu lernen. Es sei eine enorme Entwicklung zu erkennen, betont Schulleiterin Bettina Fees-McCue und bittet die Unternehmen, „den Mut zu haben, Praktikantenstellen zu vergeben“. Die Arbeit mit den Flüchtlingen sei eine enorme Bereicherung. „Auch wenn nicht immer alles gleich auf Abhieb läuft – ich bin mir sicher, dass es für beide Seiten schnell eine Win-win-Situation geben wird“, wirbt Fees-McCue für ihre Schützlinge. Auch wenn die gesetzlichen Rahmenbedingungen zur Erleichterung der Integration noch besser sein könnten – die Schulformen müssten durchlässiger und die Schulen befugt



Danny (17) möchte Game-Entwickler werden und kann schon einige Erfahrungen in diesem Bereich vorweisen.



Erika (18) ist seit zwei Jahren in Buxtehude und weiß schon lange, dass sie Architektin werden möchte.



Khaled (17) lässt sich nach einer Absage nicht entmutigen und bemüht sich erneut um einen Praktikantenplatz bei einer Bank.



Mohammeds (16) Traumberuf: Ingenieur. Am liebsten bei Airbus; der Schiffsbau interessiert ihn allerdings auch sehr.

sein, Sprachzertifikate als Teil der Bewerbungsunterlagen auszustellen – wünscht sich Bettina Fees-McCue noch mehr Engagement nicht nur der Betriebe. Was können wir gemeinsam leisten, um den jungen Leuten eine Chance auf dem Weg in den Beruf zu geben? Diese Frage müssten sich die örtlichen Betriebe und Unternehmen, die Industrie- und Handelskammer, die Kirche, das Jobcenter, karitative Einrichtungen und die Volkshochschule gemeinsam stellen und gemeinsam durch eine bessere Vernetzung beantworten und Fakten schaffen. „Es gibt vereinzelt schon positive Beispiele von Betrieben, die einen Beitrag zur Integration leisten, zum Beispiel durch das Angebot von Sprachlernkursen am Wochenende“, lobt Bettina Fees-McCue. Aber es reiche noch nicht. Ein Anfang wäre ein ausreichendes Angebot an Praktikumsplätzen. Mohammed (16) hat auch eine Absage für eine Praktikumsbewerbung erhalten. Er gehört zu denjenigen, die vom Beruf als Ingenieur beim großen Flugzeugbauer träumten. Nun möchte er es als Schiffsingenieur bei einer Reederei versuchen. Erika kommt aus Rumänien, und auch ihre Bewerbungsunterlagen liegen bereit, um sie in einem Architekturbüro abzugeben. Wie ihre Mitschüler möchte sie ebenfalls in den Sommerferien ein freiwilliges Praktikum absolvieren, um einen Einblick in ihren Traumberuf zu bekommen. In den drei Sprachlernklassen der Halepaghenschule sitzen nicht nur junge Leute mit dem großen Traum vom Akademikerberuf. Angesichts der bereits realisierten Schwierigkeit, das Abitur zu schaffen – viele jugendliche Migranten haben Lücken in ihrer bisherigen Schullaufbahn im Heimatland – könnten sie sich erst einmal eine Ausbildung vorstellen; ob sie dann noch ein Studium anschließen, wird später entschieden.

Ein Appell der Halepaghen-Schule in Buxtehude an alle Unternehmen in der Region, ihren rund 20 jungen Asylsuchenden die Berufsorientierung zu ermöglichen. Gesucht werden:

- **Praktikumsplätze** für zwei bis drei Wochen in den Sommerferien in der Zeit zwischen dem 23. Juni und 2. August 2017
- **Praktikumsplätze** für das geforderte Schulpraktikum vom 17. Oktober bis 4. November 2017

Die Jugendlichen (Alter 15-22 Jahre) verfügen über grundlegende Kenntnisse der deutschen Sprache und suchen Praktikantenplätze unter anderem in den Bereichen: Gesundheitswesen, Architekturbüro, Bauunternehmen, Flugzeugbau, Reederei, IT, Automobile, Bankwesen und Buchhaltung. Auch Praktikumsmöglichkeiten in hier nicht aufgeführten Bereichen werden gesucht. Die Schüler sind flexibel und mit öffentlichen Verkehrsmitteln mobil. Für Fragen oder weitere Informationen steht die Schulleiterin Bettina Fees-McCue zur Verfügung: 0 41 61/59 40, fees-mccue@halepaghen.de

>> **Web:** www.halepaghen-schule.de



■ Noch näher dran an den Unternehmen im Landkreis Harburg ist die Industrie- und Handelskammer (IHK) Lüneburg-Wolfsburg seit April: Mit dem neuen IHK-Regionalbüro im ISI-Zentrum für Gründung, Business und Innovation in Buchholz steht den Betrieben die IHK-Beraterin **Sonja Bausch** in allen Fragen zur Unternehmensförderung zur Verfügung. Wenn es um Fördermittel oder andere Finanzierungsfragen geht, ist die gelernte Bankkauffrau, die über langjährige Erfahrungen an der Börse und im Immobiliengeschäft verfügt, genau die richtige Ansprechpartnerin. Außerdem soll es im IHK-Büro in Buchholz einen Unternehmenscheck zur Krisenprävention geben sowie Sprechtag zu den Themen Unternehmensnachfolge, Finanzierung und zur CE-Kennzeichnung. Sonja Bausch: „Wichtig ist, dass wir uns mit anderen Einrichtungen wie der Wirtschaftsförderung gut vernetzen“, sagt sie und betont: „Doppelangebote wird es nicht geben. Vielmehr wollen wir im Interesse der Unternehmen mögliche Lücken schließen.“ Eine solche Lücke hat sie bereits identifiziert: Im Landkreis Harburg gibt es aktuell kein aktives Frauennetzwerk. Da passt es gut, dass die IHK-Beraterin bereits im vergangenen Jahr mit „Der rote Salon“ eine Veranstaltungsreihe gestartet hat, die sich explizit an Unternehmerinnen und Frauen in Führungspositionen richtet. „Darauf werde ich aufbauen“, sagt Bausch. „Vorbild ist zum Beispiel das regionale Netzwerk im Heidekreis, das die Unternehmerinnen dort sehr erfolgreich zusammenbringt.“ **Kontakt: 04181 939 99 06, service-wl@lueneburg.ihk.de**

Sehen & gesehen werden...

Hauptuntersuchung fällig?



www.dekra-in-hamburg-sued.de

Sehen und gesehen werden – unter diesem Titel zeigt Business & People Menschen aus der Wirtschaft, die von sich reden machen. Wenn Sie eine interessante „Personalie“ zu vermelden haben, sprechen Sie uns an oder senden Sie einfach ein paar kurze Informationen und ein Foto an [» becker.wirtschaftsforum@gmail.com](mailto:becker.wirtschaftsforum@gmail.com), Stichwort: „Sehen und gesehen werden...“

■ Das Ingenieurwerk in Wilhelmsburg erweitert sein Kompetenzportfolio mit dem Ingenieurbüro Kusserow Frenzel und Partner (KFP) um den Bereich Brandschutz. Der Leistungsschwerpunkt des Dienstleistungsunternehmens mit Sitz in Buxtehude liegt in der Tragwerksplanung für den Hochbau. Weitere Leistungsbereiche, neben dem baulichen und organisatorischen Brandschutz, sind die Energieberatung und die KfW-Fördermittelberatung. Im Januar dieses Jahres haben sie ihr 45-jähriges Bestehen gefeiert. Längst ist KFP zu einer festen Größe innerhalb der mittelständischen Wirtschaft des Landkreises Stade und der Metropolregion Hamburg geworden. 2012 stieß Dipl.-Ing. **Willy Bartels** (rechts) als Gesellschafter für den Bereich Brandschutz zu KFP. Das Unternehmen beschäftigt mittlerweile mehr als 70 Mitarbeiter und gründete 2016 eine Niederlassung in



Hamburg, eine zweite in Braunschweig. Mit dem Auslagern der Sparte Brandschutz zum 1. Juni 2017 in die dritte Niederlassung kommt nun mit dem Mitglied der Geschäftsführung von KFP, Dipl.-Ing. **Mario Dieckheuer**, neue Fachexpertise ins Ingenieurwerk. In seiner Tätigkeit als Brandschutzbeauftragter ist Mario Dieckheuer erster Ansprechpartner, wenn es um Brandschutz-

konzepte, die Bauüberwachung und Abnahme, die Analyse von Bestandsgebäuden und Flucht-, Rettungsweg- und Feuerwehrpläne geht.



■ Ende Mai fand zum siebten Mal in Folge der Mittelstands-Cup der Sparkasse Lüneburg statt. Neben dem sportlichen Aspekt steht bei dieser Turnierreihe besonders der Gedanke der unternehmerischen Vernetzung im Vordergrund. In diesem Jahr waren die Sparkasse Lüneburg und die Hamburger Lorenz Gruppe gemeinsame Gastgeber. Rund 70 Geschäftspartner der Sparkasse und der im Immobiliengeschäft tätigen Lorenz-Gruppe begannen das 18-Loch-Turnier mit Kanonenstart auf der Anlage von Schloss Lüdersburg. Die Turnierveranstalter Thomas Piehl, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Lüneburg, und Frank Lorenz, Geschäftsführer der Lorenz-Gruppe, schauten während der Siegerehrung in strahlende Gesichter. Die Sieger hatten zusätzlich die Möglichkeit, sich für die nächste Runde des Deka Golf-Cup in Frankfurt am Main zu qualifizieren. Hier sind sie mit den Ausrichtern: **Carola Jungwirth** (von links), **Frank Lorenz**, **Steffen Rothe**, **Dr. Heino Büsching**, **Dr. Rainer Perplies**, **Olaf Warneke**, **Jürgen Waltnner**, **Per Carsten Meyer**, **Felix-Benjamin Manzke**, **Andreas Auth**, **Julia Kremer**, **Thomas Cordes**, **Henning Luhmann**, **Sascha Franke**, **Dennis Fäth**, **Steffen Wilcke** und **Thomas Piehl**.



■ Schlechtes Wetter in Harburg? Gibt's doch gar nicht! Jedenfalls nicht beim 22. Jazz-Frühschoppen, zu dem **Heiko Ingo** und **Guido Mönke** (von links) jetzt 250 Gäste auf das Gelände der Paletten-Service



vice Hamburg AG im Binnenhafen geladen hatten, darunter auch **Gabriele Obermüller** und **Hans-Peter Schubert** von Dierkes Partner sowie den langjährigen Bezirksabgeordneten **Michael Hagedorn** (von links). Wie immer wurden Getränke, belegte Brote, Kuchen, Würstchen und allerlei Leckereien von Sponsoren gestiftet, denn der Erlös dieser Veranstaltung kommt Menschen in Not zugute. Rund 25 000 Euro konnte die Familie Mönke bereits unbürokratisch verteilen. Dieses Mal sollen die Opfer eines Hausbrandes in der Reinholdstraße in Harburg bedacht werden. Das Unternehmen, kurz PSH, kooperiert auch mit dem gleichnamigen Nachbarn PSH (Produktionsschule Harburg), der jungen Leuten ohne Schulabschluss zu sinnvoller Arbeit verhilft. Aus recycelten Paletten werden „Outdoor-Chiller-Sessel“ gebaut, die beim Jazz-Frühschoppen gleich einmal vorgestellt wurden.

Was die Welt bewegt,
machen wir sicher.
DEKRA Prüfdienstleistungen.

DEKRA Sachverständig für alle Arten von Fahrzeugen, Industrieeinrichtungen, Arbeitssicherheit und Arbeitsmedizin. Egal ob wiederkehrende Untersuchungen, Gutachten, Bewertungen oder Analysen. Mit DEKRA genießen auch Sie das gute Gefühl, sicher an Ihr Ziel zu kommen.

DEKRA Automobil GmbH, Niederlassung Hamburg-Süd, Nartenstr. 21, 21079 Hamburg
Telefon 040.756096-0, www.dekra-in-hamburg-sued.de



1

DEUTSCHLANDS
BESTES
AUTOHAUS







Nummer 1. in Deutschland*
Wir sagen DANKE!

Wir sind stolz darauf, eine der wichtigsten Auszeichnungen im deutschen Kfz-Handel erhalten zu haben. Mit Freude geben wir Vertriebsideen, Innovationskraft und Serviceorientierung an unsere Kunden weiter.

Kuhn+Witte
Ihr Vertrauen ist unser Antrieb



*Gewinner des kfz-betrieb Vertriebs-Awards 2017. Offizielles Organ des Deutschen Kraftfahrzeuggewerbes