

BUSINESS & PEOPLE

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN AUS DER METROPOLREGION HAMBURG

Inh. Jan Feindt
UNKOPIERBAR GUT!
WATZULIK
 Inhaber Jan Feindt e.K.
 BÜRO- UND KOPIERTECHNIK
 seit 1985
**KOPIERER
 DRUCKER
 PLOTTER
 SCANNER**
 Rudolf-Diesel-Str. 1 · 21614 Buxtehude
 www.watzulik.de

INTERVIEW	HIFI	IMMOBILIEN	AUSBILDUNG	DIGITAL	PEOPLE
Das sagt Senatorin Katharina Fegebank zur TUHH-Erweiterung Seite 2	INKLANG: Thomas Carstensen bietet Sound made in Hamburg Seite 5	Der Buxtehuder Markus Simon plant die Raststätte der Zukunft Seite 10	Schweißen Im Elbcampus: Die erste Naht ist virtuell Seite 18	Wirtschaftsminister Bernd Althusmann kündigt Nord-Gipfel an Seite 30	Judith Rakers freut sich: Standing Ovations für Heinz Lüers Seite 38



DAS AVIATION-SPECIAL 2018

Zukunft à la Lilium

Das Ding fliegt wirklich!

Per Taxi durch die Luft? Das ist schon längst keine Utopie mehr, wie das Münchner Startup Lilium Aviation mit dem Erstflug eines futuristischen Senkrechtstarters bewiesen hat. Der Lilium Jet hat die Fantasie von Investoren – unter anderem aus China – derart beflügelt, dass jetzt 100 Millionen Euro Kapital bereitstehen. Diese Visualisierung ist noch Vision, aber seit dem Jungfernflug steht fest: Das Ding fliegt wirklich. Das Unternehmen sucht übrigens Dutzende Mitarbeiter. Mehr über dieses Thema und viele weitere Aspekte der prosperierenden Luftfahrtbranche in der Metropolregion lesen Sie auf 24 Seiten im ersten B&P-Aviation-Special (im Landkreis Stade bereits am Vortag erschienen).



Exklusiv in B&P

Seinem Nachfolger auf dem Posten des Bundesaußenministers hinterließ JOSCHKA FISCHER 2005 ein paar große Schuhe. Turnschuhe, versteht sich. Der streitbare Grüne machte in der Ära Schröder eine erstaunlich gute Figur auf dem internationalen Parkett. Jetzt wird er in wenigen Tagen 70 Jahre alt und ist als prominenter Redner und Weltlage-Analyst gefragt. Im hit-Technopark hatte B&P-Redakteur Wolfgang Becker Gelegenheit zu einem exklusiven Interview. **Seite 39**

Buchholz soll interuniversitärer Wissensstandort werden

Revolutionär: WLH plant den NiedersachsenCampus – Gespräche mit vier Hochschulen – Nachhaltigkeit + Logistik + Digitalisierung

Von Wolfgang Becker

Wenn seine Rechnung aufgeht, könnte der Landkreis Harburg, und hier speziell die Stadt Buchholz, in die deutsche Hochschul-Geschichte eingehen: Wilfried Seyer, Geschäftsführer der Wirtschaftsförderung im Landkreis Harburg (WLH), ist derzeit in Gesprächen mit vier (!) Hochschulen, die an einer Präsenz auf dem neuen NiedersachsenCampus interessiert sind. Der Campus soll zentraler Bestandteil des Technologie- und Innovations-Parks (TIP) werden,

der auf einer 26 Hektar großen Fläche vor den Toren der Nordheidestadt geplant ist. Politisch ist das Projekt bereits auf dem Weg, der Bebauungsplan könnte bereits Ende des Jahres stehen. Gelingt es Seyer, die Hochschulen nach Buchholz zu holen, entstünde Deutschlands erster interuniversitärer Standort mit den Schwerpunkten Logistik, Nachhaltigkeit und Digitalisierung. Die Idee ist im Grunde ganz logisch: Während viele Universitäten in Deutschland ihre Eigenständigkeit hochhalten, nach Alleinstellungsmerkmalen suchen und für sich bestehen wollen, setzt das Seyer-Modell auf

eine thematisch motivierte interdisziplinäre Kooperation. Dabei geht es nicht darum, in die Eigenständigkeit der Hochschulen einzugreifen. Mit diesem Konzept nimmt Seyer den Silicon-Valley-Gedanken auf, denn dort wird die innovative Atmosphäre von einem unternehmensübergreifendem Miteinander geprägt. Volle Unterstützung kommt vom Landkreis Harburg. Landrat Rainer Remppe: „Für mich hat Innovationsförderung einen sehr hohen Stellenwert. Mit dem TIP schaffen wir die nötige Infrastruktur, um hochinnovative Unternehmen mit wissensintensiven Arbeitsplätzen im Landkreis Harburg zu

halten und neu anzusiedeln. Zudem werden sich auf dem NiedersachsenCampus erstmals universitäre Institute und Forschungseinrichtungen im Landkreis niederlassen. Der Technologie- und Innovationspark der WLH in Buchholz trägt damit zu erhöhten Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten bei, die weit über den Landkreis hinaus Strahlkraft entwickeln werden.“ Inhaltliche Gespräche führt Seyer mit der Leuphana Universität Lüneburg (Nachhaltigkeit), der Ostfalia in Suderburg (Logistik) und der Hochschule 21 (Bauwirtschaft). Den Digitalisierungsaspekt will der WLH-Chef durch eine

Kooperation mit der Universität Oldenburg abdecken, hier insbesondere mit dem Institut OFFIS, das im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologie angesiedelt ist und vom Land Niedersachsen gefördert wird. Und: Die Verbindung zum Machining Innovations Network in Varel eröffnet Perspektiven bei der Umsetzung von Projekten aus dem Bereich Industrie 4.0. Seyer: „Zählt man alles zusammen, sprechen wir über ein multiuniversitäres Transferzentrum. Uns geht es hier nicht um Forschung, sondern um Anwendung und Wissenstransfer in die Wirtschaft hinein.“ **■ Mehr zur TIP-Planung auf Seite 30.**

AUSSERGEWÖHNLICHES PLANEN UND BAUEN
 Werden Sie Führungskraft bei HC HAGEMANN
 www.hchagemann.de/karriere

HC HAGEMANN



Von Wolfgang
Becker (links)
und
Wolfgang
Stephan.

Editorial

So profitiert die Metropolregion von der Luftfahrt

Wieder einmal startet Business & People mit einer Premiere ins neue Jahr. Wie schon in den Vorjahren steht die erste Ausgabe unter einem besonderen Thema – dieses Mal geht es um den Flugzeugbau, die Luftfahrt, die Luftfahrtforschung und weitere Themen, die sich im Windschatten von Airbus & Co. im Süden Hamburgs, aber auch darüber hinaus entwickelt haben. Ob A380 oder die Drohne von nebenan – Fliegen fasziniert die Menschen seit der Antike. Was klar sein dürfte: Die Metropolregion Hamburg profitiert in herausragender Weise davon, dass das Fliegen heute zu einer Selbstverständlichkeit geworden ist.

Auf 24 Seiten finden Sie im ersten B&P-Aviation-Special zahlreiche Beispiele aus Wirtschaft und Wissenschaft, die belegen, wie sehr uns dieses Thema begleitet und wie hoch der Stellenwert für die ganze Wirtschaftsregion ist. Dass es auch Sorgen gibt, wenn beispielsweise über Stellenabbau nachgedacht wird, liegt auf der Hand, aber der Markt ist umkämpft, und Wirtschaftlichkeit bleibt im Interesse des Ganzen ein ungeschriebenes Gesetz.

Vielleicht relativieren sich Sorgen, wenn die gesamtwirtschaftliche Situation angeschaut wird. Der Fachkräftemangel ist allgegenwärtig. Viele Firmen suchen händeringend Personal. Das gilt vor allem für Unternehmen aus dem Technologiebereich. Es gibt so viele offene Stellen wie nie zuvor. Wer sein Handwerk versteht, muss sich demnach keine Sorgen machen.

Dieses und viele weitere Themen finden sich auf den 40 Seiten der B&P-Hauptausgabe, die wieder einmal ein buntes Spektrum aus der Wirtschaft in Hamburgs Süden abbildet und beispielsweise ein exklusives Interview mit Joschka Fischer, Bundesaußenminister a.D., bereithält.

Die beste Nachricht zum Schluss: Das Wirtschaftsmagazin Business & People erscheint jetzt auch im Raum Bremerhaven/Bremen. Die Nordsee-Zeitung bringt im April die erste B&P-Ausgabe in Lizenz heraus. Wir sind gespannt, wie sich die Wirtschaft dort präsentieren wird.

Eine interessante Lektüre wünschen

Wolfgang Becker und Wolfgang Stephan

Impressum

BUSINESS & PEOPLE

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

CHEFREDAKTEUR: Wolfgang Stephan (verantwortlich)
OBJEKTLAUFLEITUNG: Wolfgang Becker
REDAKTION: Julia Balzer, Wolfgang Becker, Martina Berlinger, Martina Brinkmann
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



Katharina Fegebank (Grüne) vertritt im Hamburger Senat die Wissenschaft, also vor allem die Universitäten. Die Entwicklung der Technischen Universität Hamburg in Harburg begleitet sie mit Enthusiasmus.

TU-Entwicklung

Gas geben und bremsen zugleich...

INTERVIEW Hamburgs Wissenschaftssenatorin Katharina Fegebank zum Thema Hamburg Innovation Port – Sie spricht von der Projektplanung der zwei Geschwindigkeiten

Die Erweiterung der Technischen Universität Hamburg ist ein Thema, das sowohl die Uni selbst als auch das universitäre Umfeld und Akteure in Harburg seit Jahren umtreibt. Initiativen aus der Wirtschaft und aus den Wirtschaftsinstitutionen spielen dabei eine große Rolle. Hamburgs Wirtschaftssenator Frank Horch hat die Entwicklung entscheidend vorangebracht, denn die TU ist eine starke Partnerin der Wirtschaft – das Thema Wissenschaft und Uni-Entwicklung fällt jedoch nicht in sein Ressort. Wissenschaftssenatorin ist die Grüne Katharina Fegebank. Sie ist verantwortlich dafür, die unterschiedlichen Geschwindigkeiten in Einklang zu bringen. Mit ihr sprach B&P-Redakteur Wolfgang Becker

Die jüngste Bereitstellung von zusätzlichen Mitteln für die Technische Universität Hamburg soll dazu führen, dass die Zahl der Studenten auf dem Hamburger Campus von 7000 auf 10000 steigt. Was heißt das für die Frage der Unterbringung – wie soll das gelöst werden?

Wir haben jetzt erstmal eine Richtungsentscheidung getroffen, die Begeisterung ausgelöst hat. Auch im Bezirk, dort wird es mit Blick auf die Stadtentwicklung einen kräftigen Schub geben. Mit der Drucksache für das TU-Wachstum haben wir Leitplanken gesetzt – der neue Präsident braucht aber Handlungsspielräume. Mit ihm zusammen werden wir jetzt ausbuchstabieren, was es eigentlich heißt, die Zahl der Studierenden und der Professoren anzuheben. Das haben wir für die kommenden fünf Jahre mit 19 Millionen Euro unterfüttert – wohlgermerkt als erste Ausbaustufe.

Das heißt, es gibt noch mehr?

Das Wachstumskonzept ist zunächst auf zehn Jahre ausgelegt, unterteilt in zwei Phasen. Nach rund drei Jahren wird es evaluiert und basierend darauf gegebenenfalls nachgebessert. Das war jetzt der erste Pflock, den wir auch mit Blick auf die Begutachtung durch den Wissenschaftsrat eingeschlagen haben. Der Rat kam zu dem Ergebnis, dass es an der TU Hamburg richtige Perlen gibt. Die TUHH macht eine Top-Ausbildung, ist in der Lehre großartig und hat auch schon einige Forschungspflänzchen, die aber wachsen müssen. Die TU muss in der Forschung stär-

ker werden. Gleichzeitig ist sie im Vergleich zu anderen Universitäten zu klein. Wenn sie den Anspruch hat, einmal die Technische Universität des Nordens, vielleicht sogar des nordeuropäischen Raums zu werden, muss sie wachsen. Das war für uns der Auslöser, gemeinsam mit der TU zu überlegen, wie wir den Wachstumspfad einschlagen können.

Aber wo sollen die dann 10000 Studenten und die neuen Professoren bleiben?

Wenn wir hier zu einem Aufwuchs kommen, braucht das natürlich Platz. Nach jüngsten Gutachten war für die TUHH bislang genügend Platz vorhanden, aber das wird sich natürlich weiterentwickeln müssen – da gehen wir jetzt in die konkreten Planungen.

Sie wissen, Investoren haben es immer eilig und wollen Entscheidungen sehen...

... ich kenne die Gemengelage. Wir begleiten die Entwicklung mit Begeisterung.

Welche Chancen hat denn die Realisierung des Hamburg Innovation Port? Es gibt ja bereits ganz konkrete Vorstellungen und Entwürfe für die Fläche an der Blohmstraße im Harburger Binnenhafen (siehe auch Seite 9).

Ich bin als unerschütterliche Optimistin zuversichtlich, dass da etwas entstehen wird, aber man muss auch sagen: Da prallen Welten aufeinander. Hier die Investoren, die wissen wollen, wann es losgeht, dort die TUHH, die gerade einen neuen Präsidenten hat und dabei ist, ein Wachstumskonzept zu entwickeln. Da muss man natürlich sensibel vorgehen. Das Präsidium der TUHH hat das Versprechen, selbst die Spielräume ausgestalten zu können und um klug zu überlegen, welche Fachbereiche wo untergebracht werden sollen. Die Verbindung der TUHH zu dem Vorhaben Hamburg Innovation Port liegt aber natürlich auf der Hand. Daher unterstützen wir den Austausch aller Beteiligten und begleiten die Entwicklung mit viel Wohlwollen.

Der Raumbedarf ist ja unbestritten vorhanden...

So etwas wächst mit der Dynamik der Wachstumsstrategie. Wir werden jetzt sehr schnell in die Planung gehen und eine Bestandsaufnahme machen, was sich wo in der TU befindet und was sich im Zuge

des Aufwuchses dort für Raumbedarfe ergeben. An dem Punkt sind wir. Perspektivisch geht es also in die richtige Richtung.

Wie empfinden Sie denn das Engagement von Arne Weber, der als Investor für den Hamburg Innovation Port quasi Gewehr bei Fuß steht?

Das Projekt hat eine hochinnovative Kraft, und Herr Weber ist sehr visionär unterwegs. Was er in den vergangenen Jahrzehnten an Impulsen für die Stadtentwicklung und die Verbesserung der Lebensqualität gesetzt hat, das ist hervorragend. Das Zusammenspiel mit den verschiedenen Vertretern im Senat, also auch mit Herrn Horch und mir, ist sehr gut. Andererseits müssen wir in der Verwaltung und in der Wissenschaft auch dahin kommen, dass wir schneller auf Bedarfe reagieren können. Die Möglichkeitsfenster für Harburg sind gerade so weit offen – dort entsteht mit dem Hamburg Innovation Port, dem Zentrum für maritime Logistik, dem DLR, dem ICGT & Startup Dock und der TU Hamburg ein richtiger Technologie-Hotspot.

Das privatwirtschaftliche Engagement wird also durchaus begrüßt?

Wir haben immer deutlich gemacht, dass wir mit dem Investor zusammenarbeiten wollen. Wir bitten nur um ein bisschen Geduld, denn es muss ja auch gut gemacht sein. Es muss ja vorher klar sein, wie und wofür gebaut werden soll. Sollen da studentische Arbeitsplätze und Räume für Startups geschaffen werden – oder doch eine Forschungsinfrastruktur? Das wirkt sich wiederum auf den Baukörper aus. Deshalb ist es wichtig, dass das TU-Präsidium jetzt intensiv darüber nachdenken kann.

Das heißt: Sie müssen Gas geben und bremsen zugleich, richtig?

Ja, das ist eine gute Formulierung. Wir haben nur einen Schuss. Das, was da gebaut werden soll, muss gut passen. Wir haben zwar Schwerpunkte an der TUHH, aber werden das auch künftig die Themen sein? Oder kommen neue Schwerpunkte hinzu, die auch gut zu Harburg passen? Werden sich weitere Verzahnungen mit anderen Universitäten entstehen? Und was bedeutet das für einen Hamburg Innovation Port? Diese Fragen wollen wir klären, um Ingenieurinnen und Ingenieure in Zukunft auszubilden.



german
brand
award
2017
winner

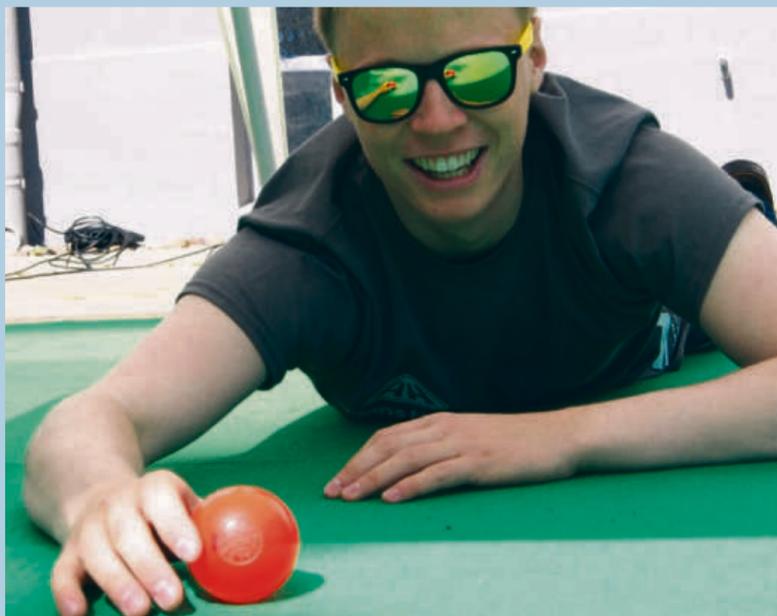


ENDLICH NICHT MEHR VON DER STANGE

GENIEßEN SIE DIE NEUE FREIHEIT INDIVIDUELL KONFIGURIERBARER HIGH-END LAUTSPRECHER - MADE IN HAMBURG

Ein preisgekröntes Klangerlebnis in zeitlosem Design, hochwertig lackierten Oberflächen, edlen Metallapplikationen, unserem Family-Care Paket, Ihrem Namen auf dem Anschlussterminal und vielem mehr.

INKLANG[®]
LAUTSPRECHER MANUFAKTUR



So war es 2015: Ein TUHH-Student platziert den Fußball für ein Turnier der Hulks, einer Roboter-Mannschaft.

HAMBURG INNOVATION SUMMIT #HHIS

Die Zukunft beginnt jetzt

Hamburg Innovation Summit 2018 am 17. Mai im Harburger Binnenhafen

Der Hamburg Innovation Summit, kurz HHIS, kehrt zurück an seinen Ursprungsort: Am Donnerstag, 17. Mai, findet im Speicher am Kaufhauskanal im Harburger Binnenhafen die dritte Auflage des Innovations-Events statt, das zugleich Schaufenster in die Zukunft, aber auch Beleg für das ist, was beim genauen Hinschauen auffällt: Die Zukunft beginnt jetzt. Der Tag wird ab 10 Uhr geprägt durch ein vielfältiges Programm, spannende Vorträge, eine Show der Zukunftstechnologie, der Verleihung der Hamburg Innovation Awards (HHIA) und Networking in Reinkultur. B&P wird den HHIS 2018 als Medienpartner begleiten. Der HHIS fand 2015 zum ersten Mal statt. Fester Bestandteil war von Beginn an die HHIA-Verleihung als logische Weiterentwicklung des InnoTech-Preises, der bis dato alljährlich gemeinsam vom hit-Technopark

und der Tutech Innovation GmbH verliehen wurde. Im Folgejahr war der HHIS bereits auf die gesamte Metropolregion Hamburg ausgelegt und hatte zum Ziel, die Forschungs- und Technologiestandorte (kurz F&I-Parks) in den Fokus der Öffentlichkeit zu rücken. Da lag 2016 das neu eröffnete ZAL Zentrum für Angewandte Luftfahrtforschung in Finkenwerder nah. Bei der Wahl des diesjährigen Veranstaltungsorts rückt Harburg wieder in den Fokus, „weil hier mit dem Channel Hamburg, der TUHH oder auch dem hit Technopark die Idee eines Technologieparks am weitesten vorgeschritten ist“, erklärt Projektleiterin Anette Eberhardt. Die Aktivitäten rund um den HHIS, bei dem sich neben diversen Startups, Hamburger Hochschulen und Forschungszentren Großunternehmen wie Lufthansa Technik, die Innovationsagentur Future Candy und natürlich auch einige Player aus der Harbur-

ger Technologieszene präsentieren werden, gehen dieses Mal über den alten Speicher hinaus. So soll der innovative Charakter des Umfelds herausgestellt und in einem kleinen HHIS-Campus auch das benachbarte DLR-Institut im „Goldfisch“ (siehe auch Aviation-Special, Seiten 12/13) sowie das Foyer von HC Hagemann eingebunden werden.

Schwerpunkt Life Science

Anette Eberhardt: „Ein HHIS-Schwerpunkt liegt in diesem Jahr auf dem Thema Life Science. Unter dem Titel Future Candy Senses werden wir zudem wieder die tollsten, neuen Gadgets (englisch für: „Apparat“, „technische Spielerei“) ausprobieren können.“ Die Themen Forschung, Technik und Wissenschaft stehen besonders im Fokus.

Und wer noch nie 3D-Druck gesehen, die Möglichkeiten der Robotic kennengelernt hat oder eine VR-Brille auf der Nase hatte, sollte die Chance nutzen und Kontakt mit der Zukunft aufnehmen. Wobei: VR-Brillen sind längst ein Gegenwartsthema und finden im Bereich der Augmented Reality praktische Anwendung in einigen technischen Bereichen (siehe auch Seite 18, Virtuelles Schweißen).

Erstmals integriert wird außerdem das InnovationsForum mit rund 80 renommierten Teilnehmern der InnovationsAllianz Hamburg. Ein weiterer Grund, weswegen Wirtschaftssenator Frank Horch und Wissenschaftssenatorin Katharina Fegebank ihre HHIS-Teilnahme fest im Kalender notiert haben.

Es ist kein Zufall, dass die HHIS-Initiative an der Schnittstelle zwischen Wirtschaft und Wissenschaft geboren wurde, zumal der Harburger Investor und Bauunternehmer Arne Weber auf der gegenüberliegenden Seite der Blohmstraße den Bau des Hamburg Innovation Port (HIP) plant und erste Bauabschnitt bereits in Vorbereitung ist (Seite 9). Die Veranstaltung endet gegen 19.30 Uhr offiziell mit der Verleihung der Hamburg Innovation Awards in den Kategorien Idee, Start und Wachstum. Bei der anschließenden Networking Party gibt es dann reichlich Möglichkeiten, Kontakte zu knüpfen und zu pflegen. wb

Web: <http://hamburg-innovation-summit.de/>



Fragen an die Zukunft: Besucher beim „Zukunftsstadt-Tag“ in der Leuphana Universität in Lüneburg. Foto: WLK

Wirtschaft beteiligt sich an „Zukunftsstadt Lüneburg 2030+“

Wie werden wir 2030 leben? Und „Mit welchen konkreten Schritten stellen wir uns auf zukünftige Herausforderungen ein?“ Diese Fragen stehen im Zentrum des Projekts „Zukunftsstadt Lüneburg 2030+“, mit denen sich Hansestadt und Leuphana Universität Lüneburg gemeinsam mit Bürgern auseinandersetzen. Der Prozess, der bereits im Jahr 2015 gestartet und durch den Wettbewerb „Zukunftsstadt“ des Bundesministeriums für Bildung und Forschung unterstützt wird, befindet sich seit Mai 2017 in einer zweiten Phase. Hier sollen konkrete Maßnahmen für eine spätere Umsetzung in Reallaboren entwickelt werden. Anlässlich der Leuphana Konferenzwoche fand Anfang März ein sogenannter „Zukunftsstadt-Tag“ statt. Er diente dazu, die zuvor in Workshops erarbeiteten 17 „Lüneburger Lösungen“ einer breiten Öffentlichkeit zu präsentieren. Ziel der Veranstaltung im Libeskind-Gebäude auf dem Unicampus war es auch, Reaktionen von den Lüneburgern zu bekommen

Medienkompetenz im Fokus

Einer der Lösungsvorschläge, der während der Veranstaltung großen Anklang fand und der von der Lüneburger Wirtschaftsförderung initiiert wurde, befasst sich mit dem Thema Medienkompetenz. Ziel ist es, sowohl im Bereich des technischen Know-hows als auch

beim Thema des kritischen Umgangs mit (digitalen und analogen) Medien Wissen zu erweitern, Fähigkeiten auszubauen und die Kompetenzen in einer sich rasant verändernden Arbeitswelt anzuwenden. Hierzu bedarf es einer langfristigen Zusammenarbeit. Sie soll mittels einer lokalen Verantwortungsgemeinschaft unter dem Titel »Allianz Medienkompetenz« entwickelt werden, die sich aus lokalen Schulen, Unternehmen und der Universität zusammensetzt. Sie soll die Medienkompetenz von Kindern, Jugendlichen und Erwachsenen im Sinne des lebenslangen Lernens in der Bildungsregion Lüneburg fördern. Pilotprojekte könnten für diese neue Zusammenarbeit in Lüneburg eine Initialzündung sein. Entsprechende Bausteine hierfür stellte die Wirtschaftsförderung Lüneburg in Kooperation mit Unternehmen bei dem „Zukunftsstadt-Tag“ vor, beispielsweise die transmediale Kinderplattform »Das Leben ist Jippie«, für die die Deutsche UNESCO-Kommission im Jahr 2018 die Schirmherrschaft übernommen hat, sowie MINT-Fach-bezogene Videoclips für die Verwendung im Schulunterricht. In den kommenden Wochen erfolgt nun die Auswertung der bei dem „Zukunftsstadt-Tag“ gewonnenen Erkenntnisse. Mit dem Konzept für die Einrichtung von Reallaboren, in denen die wissenschaftlich begleitete Umsetzung der Themen stattfinden soll, bewirbt sich Lüneburg anschließend um die dritte Phase im Wettbewerb »Zukunftsstadt«, die Anfang 2019 startet. ms



„Alle Kraft für Ihre Immobilie.“

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir bündeln unsere Kräfte für Ihr Immobilienprojekt.

Von der Grundstücksfinanzierung für Sie als Bauträger, über den Vertrieb von Bestands- oder Neubauimmobilien bis zur Darlehensvergabe an den einzelnen Privatkäufer – bei der Hamburger Volksbank erhalten Sie alle Leistungen aus einer Hand. Als Genossenschaftsbank sind wir eng in der Region vernetzt und bieten Ihnen zusammen mit den Maklern unseres Tochterunternehmens, Hamburger Volksbank Immobilien GmbH, Expertise und Spezialwissen. Wir sind die kompetenten und zuverlässigen Partner an Ihrer Seite. Nehmen Sie uns beim Wort!

Weitere Informationen unter www.hamburger-volksbank.de



Andy Grote (links), Hamburger Senator für Inneres und Sport, stellte die Harburger Veranstaltung „Frühlingserwachen“ in den Kontext der Strategie Active City. Ganz gleich, ob Vereins- oder ungebundener, Profi- oder Amateursport, spektakuläre Sportgroßveranstaltungen oder der Freizeit-Kick – „Active City“ beschreibe das Selbstverständnis einer modernen, sportbegeisterten Stadt. Der Sport wird deshalb ebenfalls in der Harburger Innenstadt aktiv sein. Das Foto zeigt den Senator mit Citymanagerin Melanie-Gitte Lansmann und TV-Gärtner John Langley.



Jetzt kommt Citymanagement

4.0

Harburg: Finanzierung für Projekt Harburg Marketing beantragt

Seit neun Jahren sorgt der Verein Citymanagement Harburg e.V. mit zunehmendem Erfolg dafür, dass Harburg im Windschatten der City Hamburg nicht völlig untergeht, sondern sein Eigenleben und damit seine Identität erhält. Die Geschäftsführung des Vereins und die Umsetzung der Ziele liegen seit einigen Jahren bei Citymanagerin Melanie-Gitte Lansmann. Seitdem ist viel passiert – so viel, dass jetzt eine umfangreiche Aufgabengruppierung vorgenommen wurde und das Förderprojekt insgesamt unter „Harburg Marketing“ laufen soll. In der jetzt beantragten vierten Finanzierungsphase (jeweils immer für drei Jahre, Start im April) – sozusagen Citymanagement 4.0 – werden Aufgaben weit über die Cityarbeit hinaus wahrgenommen. Mit dem im vorigen Jahr vollzogenen Umzug in die „Harburg-Info“ an der Hölertwiete in der Harburger Innenstadt waren die Grund-

lagen für das neuerliche Durchstarten bereits gelegt. Hier trifft der Besucher nicht nur auf kompetente Ansprechpartner in allen Harburg-Fragen, er erfährt auch, dass sich der südlichste Stadtteil Hamburgs als Einfallstor in das touristisch sehr attraktive niedersächsische Nachbargebiet sieht. Wobei: Die Aufgabe des Bindeglieds ist durchaus keine Einbahnstraße, denn von Süden aus betrachtet ist Harburg das „Tor zu Hamburg“, der deutschen Nordmetropole, die ob ihrer hohen Attraktivität alljährlich zig Millionen Touristen anzieht (siehe auch Seite 8). Allein 2017 wurden rund 13 Millionen Übernachtungen gezählt. Wer von Süden kommt, kann sich in Harburg über lohnende Ziele informieren. Das Thema Tourismus ist allerdings nur eines von fünf Hauptthemen in dem umfangreichen Katalog, den Melanie-Gitte Lansmann erarbeitet hat. Die weiteren: Citymanagement, Stadtmarketing, Veranstaltungen

und der Business Improvement Distrikt BID Sand-Hölertwiete. „Deshalb haben wir darüber nachgedacht, wie sich all diese Aufgaben unter einem Begriff zusammenfassen lassen. Herausgekommen ist Harburg Marketing, denn alle fünf Themenbereiche mit ihren diversen Unterpunkten dienen dazu, den Standort zu fördern, bekanntzumachen und zu entwickeln.“ Das vom Bezirk Harburg, dem ECE Phoenix Center, der Sparkasse Harburg Buxtehude und dem Citymanagement Harburg e.V. (ehem. Aktionsgemeinschaft Harburg) finanzierte Citymanagement ist ein PPP-Projekt zur Stärkung der Harburger Innenstadt. Gemeinsam mit dem Bezirksamt Harburg, Citymanagement Harburg e.V., dem BID Sand-Hölertwiete, der Harburg Vision des Wirtschaftsvereins und vielen weiteren lokalen Akteuren setzt sich das Citymanagement für eine positive Entwicklung der Harburger Innenstadt ein.

Der Vorstand besteht aus dem Vorsitzenden Bernd Meyer von der Sparkasse Harburg-Buxtehude sowie der stellvertretenden Vorsitzenden Nina Gramulla-Wedler von Karstadt. Außerdem gehören Julita Hansen vom Phoenix Center, Peter F. Jungehülsing von Albers Bestattungen, Uta Rade vom Wirtschaftsverein für den Hamburger Süden, Valbone Scharfenberg vom Marktkauf Center, Lühr Weber von der Arcaden Apotheke und Melanie Wittka von den Harburg Arcaden dem Gremium an. wb

» Web: www.citymanagement-harburg.de

Die nächste Großveranstaltung steht bereits unmittelbar bevor: Am Sonntag, 25. März, startet der beliebte und wortgewandte TV-Gärtner John Langley mit den Harburgern und möglichst vielen Besuchern in die langerseh-

te Gartensaison 2018. Auf der Bühne am Lüneburger Tor führt John Langley mit viel Charme und Witz durch die Veranstaltung „Fit in den Frühling“. Er gibt wie gewohnt Tipps zum Bepflanzen von Gärten und Balkons, und führt spannende Gespräche mit verschiedenen Blumenhändlern und Sportlern. So präsentieren sich der HTB mit seiner Fecht- und Volleyball-Abteilung, die Vereinsmitglieder des HNT mit der Jiu-Jitsu Selbstverteidigung und Square Dance und der Bundesligaverein im Hockey TGH genauso wie die Fitnesscenter. Die Einkaufszentren haben ebenfalls ein buntes Programm geplant. Die Geschäfte am Sonntag öffnen von 13 bis 18 Uhr. In Fachmärkten und auf den Parkflächen von Roller, Poco, Obi, Bauhaus, Kabs und dem Handelshof gibt es ebenfalls viele Aktionen.



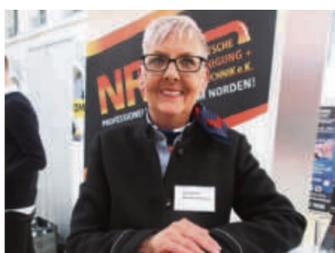
Neues aus dem Innovation Lab Haspa Next: Helge Steinmetz (rechts), Regionalbereichsleiter Firmenkunden, und Torsten Zimmer, Leiter Industrie und Mittelstand in Harburg, am Stand der Hamburger Sparkasse.

Sie bringen Migranten in Arbeit: Sial Shabnam (links) und Mabinty Gbla am ausnahmsweise einmal großen Stand von BineV. Der Verein kümmert sich um die berufliche Integration von Flüchtlingen.

Das Damen-Trio von „Erlebnis Altes Land“ aus Jork: Bettina Jacob-Ebbinghaus (von links), Bianca Hügelmann und Gesa Kjeldsen organisieren geführte Touren – beispielsweise für Betriebsausflüge.

Aussteller aus Wedel: Ralf Berger bietet unter dem Titel Print & Pack Verpackungsdesign, Werbetechnik, Druck und Gestaltung an. Beim Wirtschaftstreff unterstützt ihn seine Tochter Phyllis.

Sie warben für das nagelneue Ingenieurwerk in Wilhelmsburg: Ulf Inzelmann und Anika Biehl von der Umco GmbH.



Premiere: Martina Martens, Assistantin der Geschäftsführung, gab am Stand von NRT Norddeutsche Rohrreinigung + Umwelttechnik e.K. (Wandsbek und Kiel) bereitwillig Auskunft. Fotos: Wolfgang Becker



Ein bisschen Mooky sind wir doch alle: Mitbegründer Florian Möschter und Vertrieblerin Anna Hinz zeigten, was in der Knabberbox von „be Mooky“ (Hamburg-Nindorf) alles drinstreckt.

Kontakte sind die neue Währung

Zum dritten Mal: Wirtschaftstreff „Wir in Hamburgs Mitte“ in der Handelskammer Hamburg

Die wichtigste Aussage fiel schon, bevor es überhaupt richtig losgegangen war. Helge Steinmetz, Haspa-Regionalbereichsleiter Firmenkunden in Hamburg-Mitte, schloss seine Begrüßung der fast 100 Unternehmen im Börsensaal sowie im benachbarten Commercialsaal der Handelskammer Hamburg mit den Worten: „In diesem Sinne bis zum nächsten Jahr.“ Zum dritten Mal hatten sich dort auf Einladung von Business & People, der TAGEBLATT Event GmbH und der Haspa Unternehmen aus dem Raum Hamburg versammelt, um nicht nur Smalltalk und Kontakte auszutauschen, sondern auch um handfeste Geschäfte zu machen. Seit einigen Jahren haben sich die „Wir in...“-Formate als neue Form des Netzwerkers etabliert. Nach dem Start in Harburg folgten weitere Veranstaltungen in Bergedorf und in Hamburg-Mitte. Am 15. Mai ist nun erstmals auch Stade dabei. „Wir in Stade“ verfolgt dasselbe Ziel wie die

Schwesterveranstaltungen auf Hamburger Gebiet, denn die Wirtschaftstreffs wollen Unternehmen zusammenbringen. Stade steht also auch interessierten Unternehmen aus der Nachbarschaft offen. „Wir im Süden“ findet in diesem Jahr übrigens am 19. November im Hotel Lindtner in Harburg statt. Dass die vereinheitlichte Präsentationsform (Bistrotisch & Rollup) den üblichen Wettstreit um den besten Messestand und den kreativsten Auftritt ausklammert, schont nicht nur das Werbebudget der Teilnehmer, sondern sorgt auch für ein insgesamt entspanntes Klima. Und jeder weiß: Die anderen sind hier, um auch mit mir zu sprechen. Wie in jedem Jahr gab es wieder eine Reihe von Unternehmen, die zum ersten Mal teilnahmen. Zum Beispiel „be Mooky“, eine Knabberbox mit Benefit-Effekt. Ebenfalls zum ersten Mal am Start: „Erlebnis Altes Land“, ein Anbieter von Gruppen-Events aus Jork. Bettina Jacob-Ebbinghaus: „Bei uns

kann man geführte Fahrradtouren durchs Alte Land, Fahrten mit der Altländer Bimmelbahn und sogar Tagesausflüge mit Abstecher zur Hamburger Elphi buchen.“ Natürlich war auch die Haspa als Kooperationspartner mit einem Stand vertreten und präsentierte dort unter anderem ein App-basiertes EC-Kartenlesegerät für die Westentasche – eine digitale Neuheit aus dem „Innovation Lab Haspa Next“. Helge Steinmetz: „Wir stellen uns heute die Frage: Wofür ist eine Bank eigentlich da? Dazu haben wir Befragungen und Analysen gemacht. Ein Ergebnis aus Kundensicht lautet: Lasst uns an eurem Netzwerk partizipieren. Kontakte sind die neue Währung unserer Wirtschaft. Vernetzung ist eine Hauptaufgabe, der wir uns stellen wollen. Deshalb ist auch diese Veranstaltung so toll.“

» Wer langfristig plant: Der nächste Wirtschaftstreff „Wir in Hamburgs Mitte“ wird am 18. März 2019 stattfinden.“



Samira Ghassemi vertritt den Hamburger Bildungsträger Hayatt, der Fortbildung und Sprachkurse für Migranten anbietet und Einwanderer in die Wirtschaft vermittelt.



Jens Hake ist Rechtsanwalt und Sozialrechtler. Er berät Unternehmen, die plötzlich mit horrenden Nachforderungen von den Krankenkassen und der Rentenkasse konfrontiert werden – Stichwort Scheinselbstständigkeit.



Handarbeit ist angesagt: Die Komponenten für die Lautsprecher werden mit höchster Sorgfalt in der Werkstatt an der Peutestraße in Hamburg zusammengesetzt. Interessierte Kunden können dabei sogar zuschauen.

Richtig guter Sound kommt aus Hamburg

Der Name ist Programm: Thomas Carstensen baut auf der Peute unter der Marke INKLANG preisgekrönte Lautsprecher

Wie war das damals noch? Man nehme ein altes Röhrenradio, baue den Breitbandtreiber (früher sagten wir Lautsprecher) aus und befestige ihn in einer passenden Holzkiste – fertig ist die Box. Sound? Egal. Die Impedanz? Passt schon. Hauptsache, das Ding gab Töne von sich. Mag sein, dass Thomas Carstensen in seinen frühen Jahren auch mal so gestartet ist – auf jeden Fall entwickelte er derartige Fähigkeiten, dass der heute 47-Jährige unter dem Firmennamen INKLANG eine Lautsprecherfamilie kreiert hat, die nicht nur in Hamburg gebaut wird, sondern durch Top-Bewertungen in der Fachpresse auffällt und mehrfach preisgekrönt ist. Lautsprecher von der Stange? Das war gestern – Carstensen bietet die individuelle Konfigurierung von Soundsystemen nach dem Vorbild der Automobilindustrie für audiophile Genießer an und hat mittlerweile Kunden, die nur zum Hörtest extra aus der Schweiz einfliegen.

Die Leidenschaft zum Beruf gemacht

INKLANG hat zwar schon für allerlei Schlagzeilen gesorgt, darf aber abseits des Mainstreams gern als Geheimtipp gehandelt werden. Der Grund: Thomas Carstensen etabliert in der Home Audio Branche einen neuen Standard – eine Just-in-time-Produktion bei High-End-Lautsprechern. Noch dazu ein Mann mit einer beeindruckenden Geschichte, denn eigentlich ist er gelernter Bankkaufmann: „Ich habe für Sparkassen und Banken gearbeitet, war später Geschäftsführer einer Hamburger Vermögensverwaltung und habe dort institutionelle Investoren betreut. Ja, ich habe gut verdient und hatte gute Kontakte, deshalb konnte ich meine Leidenschaft zum Beruf machen: den Bau von Lautsprechern. Im Mai 2014 habe ich INKLANG gegründet, knapp ein Jahr später erfolgte der Markteintritt.“



Hier zeigen INKLANG-Gründer Thomas Carstensen und seine Frau, Nicole Hansen, die Urkunde zur Verleihung des German Brand Award 2017.

Zuvor hatte Carstensen den Markt analysiert und sich gefragt, ob es individualisierte Lautsprecherangebote gab. Die Antwort lautete Nein. Das war seine Lücke. Er sagt: „Der Markt ist schwarz-weiß. Das Gros der handelsüblichen Lautsprecher ist schwarz oder weiß beziehungsweise mit Holz furniert zu haben.“ Er schaute sich die Preisklassen an und verweist auf erstaunliche Zahlen: 75 Prozent der Käufer bleiben im Preissegment bis 1000 Euro pro Lautsprecher (früher sagte man Box). Jeder zweite Käufer gibt nur bis 300 Euro aus. Und im bundesdeutschen Durchschnitt sind es tatsächlich nur 278 Euro. Bleibt nur die Schlussfolgerung: Guter Sound ist den meisten Deutschen nicht viel wert.

Produkte im mittleren Preissegment

Carstensen: „Mein Ziel war es, ein Produkt im mittleren Preissegment auf den Markt

zu bringen – also im Schnitt 1800 Euro pro Lautsprecher. Man kann sagen: je höher der Preis, desto spitzer der Markt. Für die wirklich teuren Produkte, die gut und gerne im mittleren bis hohen fünfstelligen Bereich liegen, gibt es nur eine kleine Käufergruppe. Und die kauft auf keinen Fall online. Das ist aber mein Ziel.“

Tatsächlich kaufen bereits heute zwei von drei Kunden ihre INKLANG-Lautsprecher online – also ohne den üblichen Hörtest im Showroom. Carstensen: „Diese Käufer orientieren sich an Testberichten und Kundenbewertungen. Sie kaufen, ohne zu hören.“ Und sind höchst zufrieden, denn das Produkt hält, was es verspricht. Das zweite Ziel des INKLANG-Gründers: Das Geschäft soll internationalisiert werden. Die Schweiz und Österreich zählen seit 2017 zum Marktgebiet. Carstensen berichtet von einem Schweizer: „Der kam extra nach Hamburg, um in meinem Showroom im Hamburger Stilwerk die Lautsprecher zu hören. Ich muss sagen: Da zieht auch Hamburg als attraktive Großstadt.“

Feinabstimmung im schalltoten Raum

INKLANG ist zwar eine Manufaktur, dennoch arbeitet Carstensen nach den Gesetzen der Industrie: „Ich habe mir für alle Komponenten professionelle Partner gesucht. Die Gehäuse werden von einem Spezialunternehmen in Würzburg gebaut. Die Treiber kommen von einem norwegischen Spezialisten, der sie in der Nähe von Oslo fertigt. Die Frequenzweichen lasse ich in Köln bei der Firma Mundorf bauen. Alles wird just in time angeliefert und in meiner Werkstatt an der Peutestraße montiert und einer abschließenden Qualitätskontrolle unterzogen. Die Bestandteile werden exklusiv für INKLANG entwickelt und produziert. Keiner meiner Lieferanten kommt aus Fernost.“ Das Engineering, also die technische Abstimmung,

die am Ende zu einem unvergleichlichen Klangerlebnis führt, macht Carstensen mit einem Team von Spezialisten selbst: „Die Feinabstimmung der verschiedenen Varianten haben wir in einem schalltoten Raum in Norwegen gemacht.“

Und noch ein Spezialist war am Werk: Sascha Kovar, der Designer. Vor zwei Jahren, gleich nach dem Start, wurde INKLANG mit dem „German Design Award Special 2016“ ausgezeichnet. Die zeitlose und unaufdringliche Form der Lautsprecher gab den Anstoß – und die Möglichkeit, das Produkt zu individualisieren. Carstensen bietet sieben Standardfarben in eher ruhig gehaltenen Erdtönen an. So weit, so gut. Gegen einen vergleichsweise geringen Aufpreis können die Lautsprechergehäuse auch in Violett,

Petrol oder Senf geliefert werden. Wem das nicht reicht, der greift auf die grenzenlose Farbpalette der britischen Manufaktur Farrow & Ball zurück und bekommt für einen Aufpreis von maximal 120 Euro seine Traumfarbe oder die der Frau.

Und noch eine Marketing-Anleihe hat Carstensen in der Industrie gemacht: „Ich biete meinen Kunden eine private Manufaktur-Montage an. Sie können dabei sein, wenn ihre Lautsprecher gebaut werden. Das kostet 199 Euro, dauert etwa drei Stunden und endet mit Champagner. Das habe ich mir bei Porsche abgeguckt. Es gibt nichts Vergleichbares auf dem gesamten Lautsprecher-Markt.“

Web: www.inklang.de

Von 10.2 bis 17.5: Acht Modelle und diverse Preise

INKLANG vereint acht verschiedene Modelle, über die B&P im September ausführlich berichten wird. Zum Programm gehört die kleine Regalbox 10.2 für 900 Euro ebenso wie der Top-Standlautsprecher mit der Kennung 17.5, der 3000 Euro pro Stück kostet und übrigens von jedem vierten Kunden bestellt wird. Die Systeme haben alle denselben technischen Qualitätslevel und sind so für verschiedene Raumgrößen abgestimmt, dass sie den Klang möglichst unverfälscht und klar wiedergeben.

Für Kunden, die es gern basslastig mögen, kommt demnächst ein aktiver 500-Watt-Subwoofer auf den Markt, den Carstensen gerade entwickelt hat. Er sagt: „Der schafft 18 Hertz – das kann man zwar nicht mehr hören, aber körperlich spüren.“ Carstensen: „Mir war bei der Entwicklung vor allem auch eines wichtig: Wie spielen die Lautsprecher bei niedriger Lautstärke – geben sie alle Details wieder? Kann ich alles hören? Darauf kommt es am Ende an.“

Die Testergebnisse geben ihm Recht. Die Fachpresse überschlägt sich mit Top-Bewertungen. Im vorigen Jahr wurde die 13.3 mit dem „Best of Hifi 2017“ ausgezeichnet, in diesem Jahr mit der 13.2 eine Regalbox für Räume bis 35 Quadratmeter. 2017 gab es zudem den German Brand Award für Marketingauftritt und Markenführung. Und im April dieses Jahres wird der Fidelity Award 2018 auf der Messe „High End“ in München verliehen – an Thomas Carstensen für seine 13.4...

Wer es hören möchte: INKLANG ist im Hamburger Stilwerk mit einem Showroom im Erdgeschoss vertreten. Dort stehen alle Modelle bereit. Und ab und zu schaut der Jazz-Trompeter Nils Wülker herein – er ist sozusagen Markenbotschafter für INKLANG.

Janina Rieke,
Leiterin Businessbank



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

Sparkasse
Lüneburg

Initiative aus Hamburg

Die Meisterkurse sollen gebührenfrei werden

Wirtschaftssenator Frank Horch und Handwerkskammer-Präsident Josef Katzer im Elbcampus – Bundesweiter Vorstoß angekündigt

Wer seinen Meister sucht, sollte zunächst das Portemonnaie finden – auf diese schlichte Formel ließe sich die derzeitige Situation im deutschen Handwerk wohl am besten bringen. Grund: Die Kosten für die Meisterausbildung werden vielerorts noch aus der eigenen Tasche bezahlt. Bis zu 18 000 Euro kann es kosten, bis die entsprechenden Kurse absolviert sind. Ein Großteil davon wird für die Lehrgangsgebühren fällig. Im Schulerschluss mit dem Präsidenten der Handwerkskammer Hamburg, Josef Katzer, startet Hamburgs Wirtschaftsminister Frank Horch jetzt eine bundesweite Initiative, um die Meisterschüler von der gebührenlast zu befreien. Das kündigte er bei einem Besuch im Elbcampus Harburg an. Im Kompetenzzentrum des Hamburger Handwerks in Harburg werden unter anderem zahlreiche Meisterkurse angeboten.

„Wir haben ein klares Ziel: Die Meisterausbildung soll wie ein Studium Gebührenfrei sein“, erklärte Horch im Gespräch mit angehenden Zahn- und Metallbaumeistern. Das gemeinsame Ziel mit der Kammer lautet: Chancengleichheit für akademische und berufliche Bildung. Der Wirtschaftsminister Horch erläuterte: „Der digitale Wandel, Industrie 4.0, all das erfordert hervorragend ausgebildete Fachkräfte. Meisterinnen und Meister haben dabei einen hohen Stellenwert. Wir werden die Herausforderungen nur dann bewältigen, wenn wir die Rahmenbedingungen bei der Aus- und Weiterbildung gerecht und nachhaltig gestalten. Hamburg wird hier ein Zeichen setzen.“



Lara Kunde ist angehende Zahn- und Metallbaumeisterin und hat die ersten beiden Kurse der vierteiligen Meisterausbildung schon hinter sich. Die junge Frau kommt aus Krummendeich, ganz im Norden des Landkreises Stade. Sie sagt: „Die beiden ersten Kurse kosteten 8500 Euro, für die Kurse III und IV werden weitere gut 2000 Euro fällig. Hinzu kommt: Man muss ja in dieser Zeit auch seinen Lebensunterhalt bestreiten. Ich gehe davon aus, dass mich die Meisterausbildung rund 25 000 Euro kostet. Zum Teil kann das durch die N-Bank gefördert werden, aber unter dem Strich muss ich das alles bezahlen.“

Fotos: Wolfgang Becker

Die Handwerkskammer Hamburg begrüßt die Initiative des Hamburger Senats. Präsident Katzer bekräftigt: „Es ist dringend geboten, die BAföG-Förderung neu zu ordnen! Der Weg zum Meister darf nicht steiniger sein als der zum Bachelor. Warum ist ein Studium kostenfrei und der Weg zum Meister kostet viele tausend Euro?“

Kosten für den Meisterbrief

Die Kosten für eine Meisterqualifikation liegen je nach Beruf bei bis zu 18 000 Euro. Darin sind enthalten: Kosten für die Meistervorbereitungskurse der Prüfungsteile I bis IV plus Prüfungsgebühren plus Kosten für das Meisterstück oder das Meisterprüfungsprojekt. Das summiert sich beispielsweise bei Tischler-Meistern auf rund 18 000 Euro, bei Elektrotechnikern auf mehr als 15 000 Euro, bei Metallbauern und bei Feinwerkmechanikern kommen rund 13 000 Euro zusammen und bei den Zahn Technikern etwa 10 000 Euro.

Es gilt, Anreize für Nachwuchskräfte zu schaffen, sich zu Meisterinnen und Meistern fortzubilden. Dazu gehört, die berufliche Aufstiegsfortbildung mit der akademischen Bildung gleichzustellen, auch finanziell. Den Weg des Senats, die Kompensation der anfallenden Kosten über eine Neufassung des Aufstiegsfortbildungsförderungsgesetzes (AFBG) zu realisieren, unterstützt die Handwerkskammer uneingeschränkt. Auch der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) hat sich für einen solchen Weg ausgesprochen. Horch appellierte an die Lehr-



Wirtschaftssenator Frank Horch spricht mit Sophie Staufenbiel. Die Magdeburgerin sitzt ebenfalls im Meisterkurs Zahn- und Metallbau und braucht für ihre Ausbildung Ersparnisse auf. Sie lebt außerdem vom Meister-Bafög.



Ortstermin im Elbcampus: Gunter Scholz, Leiter des Bildungsmanagements, informiert den Wirtschaftsminister und den Handwerkskammer-Präsidenten.

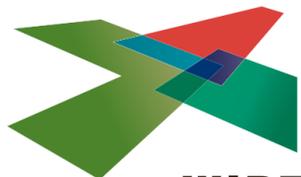
gangsteilnehmer, unbedingt weiter auf Bildung zu setzen, und schärfte den Blick für den stark zunehmenden Fachkräftemangel.

Das Ziel: Chancengleichheit

Präsident Katzer: „Unsere Meisterschüler in der Hansestadt dürfen grundsätzlich nicht schlechter gestellt werden als Studenten. Chancengleichheit ist das Gebot der Stunde! Da es in dieser Frage einen parteiübergreifenden Konsens im Bund gibt, muss die Änderung des AFBG von einer neuen Koalition im Bund zügig umgesetzt werden. Sollte sich das Vorhaben verzögern, erwarten wir vom Senat, sein Versprechen einzulösen, eine Zwischenlösung für angehende Handwerksmeisterinnen und -meister zu finden“, unterstrich Katzer, „Hamburg könnte dann dem Beispiel

Niedersachsens folgen und temporär eine Meisterprämie einführen.“ Bundesweit gehe es um mehrere 100 Millionen Euro.

Angesichts der Tatsache, dass viele Lehrgangsteilnehmer im Elbcampus gar nicht aus Hamburg kommen, wurde bei dem Besuch eines schnell deutlich: Die beste Lösung wäre eine bundesweit einheitliche Regelung. Dazu Horch: „In Hamburg befassen wir uns mit diesem Thema seit Jahren. In anderen Bundesländern ist man da noch nicht so weit – folglich ist die Begeisterung für unseren Ansatz eher gering. Wir werden uns dennoch darum bemühen, alle mitzunehmen. Gelingt das nicht, sollten wir auf jeden Fall eine Regelung für Norddeutschland treffen, damit sich die Länder nicht gegenseitig Konkurrenz machen. Im ungünstigsten Fall setzen wir den Plan allein um. Der Hamburger Weg ist beschlossene Sache.“ wb



WIRTSCHAFTS
REGION
NORDHEIDE

Mitten im südlichen Norden

Gewerbe-
flächen
an der A7 –
für mehr Dynamik
& Wachstum.

www.wirtschaftsregion-nordheide.eu

Die „Mobile Fabrik“ des Kompetenzzentrums 4.0 tourt als Road-Show durch Niedersachsen. Hier können Besucher einen Eindruck von den Möglichkeiten der digitalisierten Fertigung erhalten.



„Die Zukunft ist digital!“

Nicht verpassen: 17. Stader Wirtschaftstag am 13. April im Stadeum

Es geht um das omnipotente Thema der Gegenwart: „Die Zukunft ist digital!“ lautet der Titel des 17. Stader Wirtschaftstages, zu dem das Wirtschaftsforum Stade für den 13. April in das Stadeum einlädt. Von 10 bis 14 Uhr erwartet die Gäste unter anderem ein Programm mit vier Vorträgen zum Thema Digitalisierung aus verschiedenen Perspektiven, eine Podiumsdiskussion mit Vertretern, die aus der Praxis der eigenen Unternehmen beziehungsweise Institutionen berichten, sowie reichlich Gelegenheit zum analogen Netzwerken. Die Anmeldefrist zu diesem kostenlosen Event endet am 29. März. Dass auch die Gegenwart schon vielfach digital ist, dürfte in den Diskussionsrunden deutlich werden. Unter anderem werden dort Sebastian Vossman von der Scherenmanufaktur Paul in Harsefeld und Wolfgang Werner von der Viebrockhaus AG zu Wort kommen. Über „Strategien für den digitalen Großhändler“ berichtet Henrik Steffen von top concepts in Harburg. Und der Frage, ob der analoge Einzelhandel noch eine Zukunft hat, widmet sich Professor Manfred Zilling von der PFH Göttingen. Wer gern ein praktisches Beispiel erleben möchte, wie sich die Digitalisierung auf Fertigungsprozesse auswirken kann, der sollte der „Mobilen Fabrik“ einen Besuch abstatten. Sie ist in einem Bus des „Kompetenzzentrums Industrie 4.0“ unterge-

bracht, der auf dem Parkplatz vor dem Stadeum stehen wird. Interessant dürfte der Wirtschaftstag auch durchaus für Unternehmer sein, die nicht aus dem Landkreis Stade stammen, denn es ergeben sich Möglichkeiten, mit den Teilnehmern ins Gespräch zu kommen.

DAS PROGRAMM IN KÜRZE: 9.30 Uhr Einlass und Netzwerken, 10.15 Uhr Begrüßung durch Stades Bürgermeisterin Silvia Nieber, 10.25 Uhr Impulsvortrag von Stefan Muhle, Staatssekretär im Niedersächsischen Ministerium für Wirtschaft, Arbeit, Verkehr und Digitalisierung, 10.55 bis 11.35 Uhr drei Kurzvorträge zum Oberthema E-Commerce, 12.10 Uhr Kurzdiskussion mit den Referenten, 12.25 Uhr Gesprächsrunde zum Thema „Digitalisierung in der Praxis“, 13 Uhr Abschlussrunde mit den Mitgliedern des Wirtschaftsforums, 13.15 Uhr Get-Together und Ausklang. Durch den Wirtschaftstag führt Wolfgang Becker, Leitender Redakteur des Wirtschaftsforums Business & People.

Das Wirtschaftsforum Stade ist eine Initiative des Arbeitgeberverbandes Stade Elbe-Weser Dreieck e.V., der IHK Stade für den Elbe-Weser-Raum und der Wirtschaftsförderung der Hansestadt Stade. Kooperationspartner ist das Stadeum.

Web: www.stade.ihk24.de/staderwirtschaftstag



Feiern ist einfach.



feiern-ist-einfach.de

Wenn Sie seit 175 Jahren
einen verlässlichen
Finanzpartner an Ihrer
Seite haben.

Danke für Ihr Vertrauen.

Aus Nähe wächst Vertrauen.



Sparkasse
Harburg-Buxtehude



Dieser Saal begeistert:
Die Hamburger
Elbphilharmonie ist ein
Konzertsaal der
Spitzenklasse und
zugleich ein Magnet
für Schaulustige.

Foto: Wolfgang Becker

Das Elphi-Konzept geht auf

Hamburger
Tourismuswirt-
schaft legt um
3,7 Prozent zu

Die Hamburger Tourismuswirtschaft blickt zurück auf ein Jahr voller Herausforderungen. Insbesondere die Eröffnung der Elbphilharmonie hat zu einer enormen Wahrnehmungssteigerung geführt. Ergebnis: Das 17. Jahr in Folge schließt mit einem Zuwachs bei Gästen und Übernachtungen. Michael Otremba, Geschäftsführer der Hamburg Tourismus GmbH (HHT): „Die Eröffnung der Elbphilharmonie hat die Wahrnehmung auf Hamburg verändert. Die Besucherzahlen und das weltweite Medienecho mit mehr als 60000 Veröffentlichungen haben unsere Erwartungen deutlich übertroffen.“ Das Scheinwerferlicht sei weiterhin auf Hamburg gerichtet und böte die große Chance, die Vorzüge der Stadt nun viel klarer und einprägsamer vermitteln zu können. Nach Angaben vom Statistikamt Nord sorgten insgesamt 6,8 Millionen Gäste für 13,8 Millionen Übernachtungen, was einem relativen Zuwachs von 3,7 Prozent entspricht.

Die Perspektive der Hamburger

„Die Authentizität eines Reiseziels, zu der wesentlich auch die positive Haltung der Einwohner gegenüber ihren Gästen gehört, ist zu einer bedeutenden Erfolgskomponente des Tourismus geworden“, sieht Michael Otremba sich verändernde Aufgabenstellungen für die Marketinggesellschaften. „Nur wer sich willkommen fühlt, wird zum positiven Botschafter der Stadt und kommt gerne wieder nach Hamburg.“ Die HHT hat diese Entwicklungen zum Anlass genommen, um eine Abteilung aufzubauen, die den Hamburg-Tourismus qualitativ weiterentwickeln will. Ziel ist es, die Balance zwischen den Bedürfnissen der Anwohner und der Gäste auszubalancieren, den Tourismus weiter als Motor der Lebensqualität in der Stadt zu nutzen und so die hohe Zustimmung für die Tourismusentwicklung in der Bevölkerung zu erhalten. Die aktuellen Jahreszahlen verdeutlichen, dass sich die Besucherintensität moderat entwickelt: Eine Übernachtungssteigerung von 3,7 Prozent bedeutet täglich 584 Gäste mehr in der Stadt.

Viele Dänen in der Stadt

Der Städtetourismus gilt in all seinen Facetten als Wachstumsgarant. „Der Hamburger Tourismuswirtschaft ist es erneut gelungen, die starke Position in dem dynamischen Wettbewerbsumfeld der Metropolen zu festigen. Mehr noch: Mit einem Plus von 491 000 Übernachtungen im Jahr 2017 konnte ein wichtiger Beitrag geleistet werden, um den lokalen Einzelhandel, die Hotel- und Gastronomiebetriebe sowie die Kultur- und Freizeiteinrichtungen zu stärken und so neue Beschäftigungsmöglichkeiten für die Hamburger zu schaffen“, sagt Andreas Rieckhof, Staatsrat der

Behörde für Wirtschaft, Verkehr und Innovation. Die Dynamik aus den Auslandsmärkten hat sich zu einem spürbaren Wachstumstreiber entwickelt, die Übernachtungen aus dem Ausland konnten um 5,1 Prozent gesteigert werden und liegen mittlerweile bei 3,44 Millionen. Der Anteil der Übernachtungen aus dem Ausland konnte damit auf 24,9 Prozent angehoben werden.

Die Top Ten der wichtigsten Auslandsmärkte verzeichnen auch 2017 zum Teil kraftvolle Übernachtungszuwächse. Die meisten Übernachtungen aus dem Ausland konnte Hamburg aus Dänemark verzeichnen (385 823, trotz eines leichten Rückgangs um 2,5 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum). Es folgen die Schweizer mit einem Plus von 7,6 Prozent und 365 890 Übernachtungen. Zu den Top-Five-Märkten zählen außerdem: Großbritannien mit kräftigem Zuwachs von 13,2 Prozent auf 341 275, Österreich mit 281 257 und USA mit 236 234 Übernachtungen (+14,3 Prozent).

Die positive Entwicklung bei den Gästezahlen aus Großbritannien ist auf das umfangreiche Angebot von Flugverbindungen zurückzuführen. Das große Konkurrenzumfeld sorgt für günstige Preise auf den Strecken aus London, Manchester und Edinburgh. So hat beispielsweise Ryanair im Jahr 2017 seine Streckenangebote enorm ausgebaut. Die Zuwächse aus den USA lassen sich auch auf die Eröffnung der Elbphilharmonie und die hohe mediale Aufmerksamkeit zurückführen, Hamburg wurde in vielen relevanten Medien als eines der Top-Reiseziele empfohlen. Auch die Auszeichnung als UNESCO-Weltkulturerbe bringt insgesamt einen deutlichen Imagegewinn.

Hotellerie steigert Auslastung

Die Zimmerauslastung in Hamburg lag 2017 im Jahresdurchschnitt bei 80,3 Prozent (+ 0,9 Prozent im Vergleich zum Vorjahr). Damit steht Hamburg im Ranking unter den deutschen Metropolen auf Position eins vor Berlin (76,7 Prozent) und München (75,6 Prozent). Der durchschnittliche Zimmerpreis ist im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 6,8 Prozent auf 117,79 Euro gestiegen, der Ertrag pro Zimmer (RevPar) liegt in Hamburg bei 94,63 Euro (+ 7,8 Prozent, Quelle: STR Global, 2018). In Hamburg werden in diesem Jahr 14 neue Hotels mit einer Kapazität von rund 2700 Zimmern eröffnet, darunter das Grand Hotel The Fontenay.

Positive Aussichten

Michael Otremba blickt optimistisch auf das Tourismusjahr 2018: „Wir gehen von einem stabilen Übernachtungswachstum aus und arbeiten auch in diesem Jahr daran, aus glücklichen Gästen neue Hamburg-Botschafter zu machen.“

LADA neu erleben!



VESTA Basis € 11.990,-*

Abb. mit Zubehör

5 JAHRE**
GARANTIE



VESTA Kombi



VESTA Cross

Abb. mit Zubehör

Starten Sie jetzt mit Ihrem neuen VESTA, 1,6 l, 78 kW (106 PS), zum Aktionspreis* bis Ostern 2018.
** 3 Jahre Hersteller-Garantie + 2 Jahre Neuwagen-Anschlussgarantie der Europ Assistance Vers.-AG
Kraftstoffverbr. l/100 km: inner-/außerorts/komb.: 8,0/5,0/6,1. CO₂-Emission g/km: komb. 138; Effizienzklasse D

LADA Automobile GmbH

Lessingstraße 73, Neu Wulmstorf, Telefon 040 700 9116
Erlengrund 7-11, Buxtehude, Telefon 04161 6007018
www.autohaus-nw.de, www.lada.de



Von einem Ponton aus werden die Spundbohlen mit schwerem Gerät sechseinhalb Meter tief in den Boden gerüttelt und gerammt.

Rechts: Hier wird der historische Kran demontiert. Fotos: Wolfgang Becker/HCH (1)



Er verantwortet die ersten vorbereitenden Baumaßnahmen für „HIP one“: Polier Norbert Bornier baut eine neue Kaimauer.



HCH-Prokurist Oliver Kufeke hofft darauf, dass die Baugenehmigung für die Tiefgründungsarbeiten an der Blohmstraße zeitnah erteilt wird.

So bekommt „HIP One“ einen sicheren Stand

Neue Kaimauer am Ziegelwieskanal: HC Hagemann bereitet den ersten Bauabschnitt des Hamburg Innovation Port vor – Hier soll die TU Hamburg wachsen

56 Spundbohlen setzen – das ist die Aufgabe, die Norbert Bornier,

Polier von HC Hagemann, im Februar täglich an den Ziegelwieskanal im Harburger Binnenhafen geführt hat. Die stählerne Wand, die hier mit schwerem Gerät in den Boden gerüttelt und gerammt wird, ist sozusagen der erste Schritt für ein Bauprojekt, das dem Wirtschafts- und Wissenschaftsstandort Hamburg ein tragendes Teil im Gesamtbauwerk hinzufügen wird. Auf der Fläche zwischen dem Kanal und der Blohmstraße soll in den kommenden Jahren der Hamburg Innovation Port (HIP) entstehen. Investor Arne Weber, Inhaber von HC Hagemann, bereitet jetzt den Start für den ersten Bauabschnitt vor. Die Spundwand wird sozusagen die neue Kaimauer, denn die vorhandene war nicht mehr sanierungsfähig, wie Oliver Kufeke, Bauingenieur und Prokurist der HC Hagemann Real Estate GmbH, sagt. Hafnenbau gehört zu den Kernkompetenzen der Harburger Baufirma, die zurzeit auch die Fundamente

der neuen Kattwykbrücke baut. In Harburg ist die Aufgabe ungleich kleiner, der Einsatz schwerer Technik dennoch erforderlich. Sechseinhalb Meter tief werden die Spundbohlen in den Boden getrieben. Zur Stabilisierung werden zudem diagonal Anker in den Untergrund gesetzt. Oliver Kufeke: „Die störenden Reste der alten Kaimauer werden zunächst abgetragen. Im Baufeld wird dann eine Bohrebene hergestellt, sodass wir hier anschließend mit der Gründung von ‚HIP one‘ beginnen können – dem ersten Bauabschnitt.“ Er rechnet damit, dass die Vorgehmung für die Tiefgründung im März erteilt wird. Eine positiv beschiedene Bauvoranfrage liegt schon seit vorigem Jahr vor, berechtigt aber noch nicht zum Bauen.

Historischer Hafnenkran in Sicherheit gebracht

Dem Bau der Spundwand war eine spektakuläre Bergungsaktion vorangegangen: Per Telekran wurde einer der beiden historischen Hafnenkräne in zwei Teilen versetzt – die Gefahr, dass der Kran durch die Rammarbeiten zu instabil wird, war zu groß. Auch der zweite Kran wird aller Voraussicht nach in Sicherheit gebracht

werden müssen – allerdings erst, wenn der nächste Bauabschnitt für den Hamburg Innovation Port erfolgt. An der Kaimauer soll später ein öffentlich zugänglicher Weg entstehen – bei fast allen Projekten im Binnenhafen haben die Stadtplaner darauf geachtet, dass das Wasser für jedermann erreichbar bleibt. Das 200-Millionen-Euro-Projekt Hamburg Innovation Port wurde 2016 von Investor Arne Weber vorgestellt. Das Ensemble aus mehreren architektonisch miteinander verbundenen Gebäuden soll unter anderem Erweiterungsflächen für die Technische Universität Hamburg bereithalten. Doch auch Gründer und Unternehmen aus dem Technologiebereich sollen hier einen zentralen Anlaufpunkt finden. Wie auf der B&P-Homepage bereits berichtet, soll die Zahl der Studenten an der TUHH von 7000 auf 10000 steigen. Das sieht die Senats-Initiative zur Stärkung Hamburgs als Wissenschafts- und Technologiestandort vor. wb

» Web: www.hchagemann.de

■ Siehe dazu auch das Interview mit Hamburgs Wissenschaftssenatorin Katharina Fegebank auf Seite 2 und mit dem neuen TUHH-Präsidenten Prof. Dr. Hendrik „Ed“ Brinksma auf Seite 11 im Aviation-Special.

Karen Ulrich
— IMMOBILIEN —



MAKLER SEIT 1987

Büro Fleestedt: | 21217 Seevetal
Winsener Landstr.18 | 04105 - 55 44 57

www.ulrich-immobilien.eu

Büro Maschen: | 21220 Seevetal
Grävenskuhlen 8 | 04105 - 55 44 55

Die Außenansicht: Unter dem lichten Dach sollen die Besucher ein neues Raststättenerlebnis bekommen. Auf dem Dach sorgen Solarpanels für zusätzliche Stromspeisung.



„Travel Park“



Er treibt das Projekt „Travel Park“ voran: Markus Simon, Projektentwickler aus Buxtehude.



Die Innenansicht: Entspannen, einkaufen, essen, eventuell auch übernachten – das Konzept „Travel Park“ steht für die Raststätte der Zukunft.

Markus Simon plant die Autobahnraststätte der Zukunft

Buxtehuder Projektentwickler ist bereits mit mehreren Kommunen im Gespräch – Sein Credo: Rasten muss zu einem positiven Erlebnis werden

Jeder kennt diese Situation: Nach nervtötenden vier Stunden Autobahnfahrt naht endlich ein Autohof. Dort ist es – je nach Tageszeit – überlaufen, die Preise sind unerschämte und das Essen schmeckt, naja, eben nach Raststätte. Zur allgemeinen Unterhaltung schweift der Blick über Auslagen mit überflüssigem Trödel aus China, eventuell ein paar Spielautomaten und im schlimmsten Fall zwei zerknitterte kalte Bratwürste, die auf eine Reanimierung durch den Chef de la cuisine hoffen. Wenn es gut läuft, sind die Toiletten sauber. Wenn nicht, dann nicht. Kurz: Die Mehrzahl der deutschen Raststätten sind exakt der Ort, der den Autofahrer mit Macht zurück auf die Autobahn lenkt. Genau das soll sich grundlegend ändern, wenn Markus Simon, Projektentwickler aus Buxtehude, sein derzeitiges Lieblingsprojekt realisieren kann: die Raststätte der Zukunft. „Unter dem Namen ‚Travel Park‘ haben wir ein Konzept für eine neue Generation von Autobahnraststätten entwickelt. Angetrieben von der Prognose, dass sich die E-Mobilität immer stärker ausweiten wird, sind hier neue Lösungen gefordert, denn mit einem Kurzstopp zum Tanken ist es dann künftig nicht mehr getan“, erläutert der geschäftsführende Gesellschafter der SIMON Immobilienprojekte GmbH seinen Ansatz. „Die Rasthöfe der neuen Generation, so wie wir sie uns vorstellen, müssen zum Anhalten geradezu einladen – mit Restaurant-, Hotel- und Shopping-Angeboten, natürlich mit Ladesäulen für Elektrofahrzeuge, mit einer klassischen Tankstelle und vielleicht mit Wasserstoff-Versorgung für Autos mit Brennstoffzelle. Auch die Kinder müssen zu ihrem Recht kommen.“ Im Auftrag eines Investorenkreises und erster interessierter Kommunen untersucht Simon derzeit intensiv das Projekt „Travel Park“ auf seine Machbarkeit und stößt dabei auf großes Interesse. Der Buxtehuder, der mit dem Hamburger Immobili-

enökonom Björn Münchow von der Primus Capital Development zusammenarbeitet, ist von Haus aus Bauingenieur, war zuletzt für die Hamburger Matrix Immobilien GmbH tätig (baut unter anderem das neue Einkaufszentrum Am Pferdemarkt in Stade) und ist seit 2014 als selbstständiger Projektentwickler und Investor aktiv. Er sagt: „Beim Thema ‚Travel Park‘ bekommen wir sofort positive Rückmeldungen aus den kommunalen Verwaltungen und aus der Politik. Der Bedarf, das Thema Raststätte neu zu definieren, ist absolut vorhanden. Wir glauben, dass das ein Markt mit Zukunft ist.“ Seit Mitte vorigen Jahres ist Simon bereits dabei, das Konzept detaillierter auszuarbeiten und an potenziellen Standorten vorzustellen – zum Beispiel in Augsburg, Görlitz, Berlin, Nienburg und sogar im Landkreis Harburg. Er sagt: „Der Halt an der Raststätte muss zu einem positiven Erlebnis werden. Das ist unsere Grundidee. Gemeinsam mit dem renommierten Hamburger Architekturbüro Störmer Murphy and Partners haben wir ein System in Modulbauweise entwickelt, das an die Ansprüche des jeweiligen Standortes angepasst werden kann.“

Rückenwind aus der Politik

Eine „Travel Park“-Raststätte soll laut Simon nach derzeitigem Stand 15 bis 20 Millionen Euro kosten, doch es seien auch kleinere Varianten denkbar. Die ersten Visualisierungen, die bislang noch nicht öffentlich vorgestellt wurden, zeigen eine lichte und moderne Bauweise. Auf dem Dach sollen Solarpanels Strom erzeugen, der sogleich ins eigene Netz eingespeist wird. Im ersten Schritt soll ein Prototyp gebaut werden. Langfristig, so die Idee, könnte ein bundesweites Netz neuer Raststätten entstehen. wb

➤ Web: www.sip-immo.de



Volle Ladung Leistung: die Qualitätsversprechen für Junge Sterne Transporter.

Junge Sterne Transporter. So Mercedes wie am ersten Tag.

- 24 Monate Fahrzeuggarantie*
- 12 Monate Mobilitätsgarantie*
- Garantierte Kilometerleistung
- Attraktive Finanzierungs-, Leasing- und Versicherungsangebote
- Inzahlungnahme Ihres Fahrzeugs möglich
- HU-Siegel jünger als 3 Monate
- Wartungsfreiheit für 6 Monate (bis 7.500 km)
- 10 Tage Umtauschrecht
- Probefahrt meist innerhalb von 24 Stunden möglich

*Die Garantiebedingungen finden Sie unter www.junge-sterne-transporter.de

Mercedes-Benz

Vans. Born to run.



Anbieter: Daimler AG, Mercedesstraße 137, 70327 Stuttgart, Partner vor Ort:

hans tesmer

Hans Tesmer AG & Co. KG, Autorisierter Mercedes-Benz Verkauf und Service
Lüneburger Schanze 14, 21614 Buxtehude, Tel. 04161 738-205, Fax: 04161 738-215
juergen.haase@tesmer.de, www.tesmer.de

Aktuell geplante Wohnungsbauprojekte



■ Oben: Auf dem letzten noch freien Grundstück des Neubaugebiets Apfelgarten in Neu Wulmstorf hat Simon sieben Stadthäuser in Reihe platziert. Jedes Haus ist nach einer Apfelsorte benannt. Fünf Einheiten stehen im Apfelgarten 68 bis 71 noch zum Verkauf.

■ Unten: An der Wiesenstraße in Buxtehude startet im März der Bau eines modernen Mehrfamilienhauses mit neun Eigentumswohnungen. Wer Interesse hat: Der Verkauf beginnt jetzt.

■ Ebenfalls in Buxtehude hat Markus Simon ein weiteres Neubauprojekt in Vorbereitung: Im Spätsommer soll am Melkerstieg Baustart für zwei Mehrfamilienhäuser mit acht beziehungsweise zwölf Wohnungen sein.



Der Hamburger Wohnungsmangel, der in der Elbmetro-pole für hohe Mieten und Kaufpreise sorgt, macht sich auch im näheren Umland bemerkbar. Speziell in Buxtehude ist laut Simon eine deutliche Nachfrage nach Wohnraum zu spüren. Ein Grund: Das Buxtehuder Preisniveau liege unter dem Hamburger. Wer sich für den Kauf einer Neubauwohnung interessiert, müsse von Kosten in Höhe von 4000 Euro pro Quadratmeter Wohnfläche ausgehen. wb



So sah es Anfang März auf der Baustelle des Brückenquartiers im Harburger Binnenhafen aus: Bei 13 Grad minus ging nichts mehr. Bis Jahresende muss der Zeitverzug aufgeholt werden.

Foto: Wolfgang Becker

So in etwa sehen die Büroflächen aus, die Regus für kurz- und mittelfristige Nutzungen anbieten will. Erstmals kommt das Unternehmen jetzt auch in den Süden Hamburgs.

Foto: Regus

Ritterschlag für den Binnenhafen

Im Brückenquartier:
Lorenz Gruppe vermietet
1500 Quadratmeter an
den weltweit tätigen
Büroanbieter Regus

Der Harburger Binnenhafen zeichnet sich durch eine fast einzigartige Mischung aus Hightech-Unternehmen, Wissenschaft, Hafenwirtschaft, produzierendem Gewerbe, Werften, maritimer Wirtschaft, Dienstleistern und sogar Freizeitwirtschaft sowie Gastronomie und Wohnen aus. Jetzt ist es Frank Lorenz, Projektentwickler, Investor und Inhaber der Lorenz Gruppe, gelungen, dem bunten Mosaik einen weiteren Stein hinzuzufügen, der aufhorchen lässt: „Wir haben 1500 Quadratmeter Fläche an das weltweit aktive Unternehmen Regus vermietet. Regus hat 3000 Standorte in 900 Städten und 120 Ländern – und lässt sich nur dort nieder, wo es eine wirtschaftlich positive Perspektive gibt.“

Lorenz ist überzeugt: „Das ist eine besondere Auszeichnung für den Standort.“

Zehn-Jahres-Vertrag

Regus bietet seinen Kunden kurzfristig benötigten Büroraum an. Im Brückenquartier will das in London ansässige Unternehmen 1500 Quadratmeter auf drei Ebenen entsprechend gestalten und einrichten. Dazu zählen auch Lounges und Konferenzräume sowie büro-nahe Serviceleistungen. Das Regus-Konzept steht für eine mobile Gesellschaft und modernes Arbeiten im 21. Jahrhundert. Lorenz: „Ganz offensichtlich wird der Harburger Binnenhafen als Standort mit Zukunft eingestuft.“ Übrigens der erste südlich der Elbe. Nördlich ist Regus bereits an einem Dutzend Standorten vertreten, vorzugsweise in der City.

Der Regus-Slogan bringt das Konzept auf den Punkt: „Arbeiten Sie von überall für eine Stunde, einen Tag, eine Woche, einen Monat oder mehrere Jahre.“ Die Kunden erwartet ein Angebot in verschiedenen Preissegmenten – mal ganz edel am Neuen Wall oder in der Hafen-City, mal etwas urbaner auf St. Pauli. Dahinter steckt der Gedanke sowohl des Co-Workings als auch des mobilen Arbeitens an verschiedenen Standorten dieser Welt. Die Entwicklung des Binnenhafens, vor allem auch die aktuellen Pläne, lassen darauf schließen, dass sich hier an der Harburger Waterkant in den kommenden Jahren noch viel tun wird. Die Arbeitswelt ist indes im Umbruch begriffen. Vielfach wird für das Arbeiten nur noch ein Laptop und ein WLAN-Anschluss benötigt. Und wenn es gut läuft, eine angenehme, vielleicht sogar inspirierende Umgebung. Darauf setzt Regus und

hat für die Flächen im Brückenquartier gleich einen Zehn-Jahres-Vertrag abgeschlossen. Die kalten Winde aus dem Osten, die Norddeutschland mal wieder so etwas wie Winter beschernt haben, machen Frank Lorenz allerdings zu schaffen. Er rechnet mit einer Bauverzögerung von vier Wochen, die bis Jahresende wieder aufgeholt werden muss: „Am 31. Dezember 2018 wollen wir den ersten Bauabschnitt des Brückenquartiers übergeben.“ Die noch freie Fläche auf der anderen Seite der Theodor-Yorck-Straße (vor dem Parkhaus) soll provisorisch als Parkplatz für den Edeka-Markt hergerichtet werden, da die Parkfläche unterhalb des Wohnhauses (zweiter Bauabschnitt) nach derzeitiger Planung erst im Sommer 2019 zur Verfügung stehen wird. Die Edeka-Eröffnung (1200 Quadratmeter Verkaufsfläche) ist für das Frühjahr 2019 vorgesehen. wb



REMBERT.RECHTSANWÄLTE

HAMBURG • MÜNCHEN

Privates und Öffentliches Baurecht
Architektenrecht • Verwaltungsrecht
Vergaberecht • Gesellschaftsrecht
Familienrecht • Erbrecht • Mediation
Arbeitsrecht • Versicherungsrecht
Verkehrsrecht

Kajen 12, 20459 Hamburg
Tel. 0 40 413 229-0
hamburg@rembert-rechtsanwaelte.de

Briener Straße 21, 80333 München
Tel. 0 89 767 070-0
muenchen@rembert-rechtsanwaelte.de

www.rembert-rechtsanwaelte.de



Die weiße Linie zeigt, wo überall in Harburg Technologie und Wissenschaft die Grundlage für einen natürlich gewachsenen F&I-Park schaffen.

Innovationsparks für Hamburg

Harburg ist bereits weit vorn

Senat stellt Zukunftsstrategie vor – Tragende Rolle der Hochschulen – Ziel: 20 000 neue Arbeitsplätze

Um als Wissenschafts- und Wirtschaftsstandort auch zukünftig wettbewerbsfähig zu sein und die ökonomische Basis Hamburgs zu erhalten, will die Hansestadt jetzt ihre bereits angekündigte Strategie der Forschungs- und Entwicklungsparks (F&I) umsetzen und die Faktoren wissenschaftliche Exzellenz, ausgeprägte Gründerkultur und hohe Innovationstätigkeit stärken. Das gelingt, wenn Wirtschaft und Forschung miteinander kooperieren – so etwa, wie es im Umfeld der Tutech Innovation GmbH im Umfeld der Technischen Universität Hamburg in Harburg sein Jahren praktiziert wird. Nach diesem Prinzip will der Senat die Rahmenbedingungen der Innovations- und Startup-Förderung ausbauen und dazu etwa 150 Millionen Euro für ein Netz aus zunächst vier F&I-Parks aktivieren – zwei davon im Hamburger Süden. Auf dieser Grundlage sollen 20 000 neue Jobs geschaffen werden.

Die vier im ersten Schritt fokussierten Innovationsparks Altona, Bergedorf, Harburg (rund um den Binnenhafen) und Finkenwerder (rund um die Rüschnhalbinsel) befinden sich in unterschiedlichen Ausbaustufen. Es wurden dort zum Teil bereits Grundsteine in Form von wissenschaftlichen Ankerinstituten gelegt.

„Reden, forschen und arbeiten“

Wirtschaftssenator Frank Horch: „Innovationen entstehen da, wo Menschen miteinander reden, forschen und arbeiten. In Räumen mit kreativer Atmosphäre, die das Denken beflügelt. Dafür werden die Forschungs- und Innovations-Parks den richtigen Raum geben. Diese Innovationskraft wird für deutlich mehr Produktion und mehr Arbeitsplätze in Hamburg sorgen.“ Wissenschaftssenatorin Katharina Fegebank unterstreicht das ausdrücklich: „Die Zukunft eines Standortes liegt im erfolgreichen Transfer neuer Ideen und Konzepte auf Basis exzellenter Grundlagenforschung an den Hochschulen und Forschungseinrichtungen.“

Der Senat konzentriert sich zunächst auf den Ausbau der Standorte Altona, Bergedorf, Harburg und Finkenwerder, die mit ihren renommierten wissenschaftlichen Ankerinstituten und erweiterungsfähigen Infrastrukturen aus Senatssicht enorme Entwicklungspotenziale aufweisen. Bedeutender Teil des Innovationsparknetzes sind auch die privaten Initiativen wie beispielsweise der hit-Technopark und der entstehende Hamburg Innovation Port im Harburger Binnenhafen sowie der Health Innovation Port auf dem Philips-Gelände. Mittelfristig sollen weitere Standorte mit Potenzial identifiziert werden. Fegebank: „Wir stehen im weltweiten Wettbewerb mit Top-Innovationsmetropolen und müssen uns noch mehr anstrengen, um die besten Köpfe für Hamburg zu begeistern.“ Darum hat der Senat die Hamburg Marketing GmbH beauftragt, im Rahmen und im Einklang mit der Markenstrategie für Hamburg ein Konzept für die Vermarktung des Innovationsstandortes zu entwickeln.



Sie sind ein eingespieltes Team: Daniel Richrath (von links), Frank Oetjen und Wolfgang Voß.

Foto: Hamburger Volksbank

„Wir sind alle Volksbank“

Wolfgang Voß, Daniel Richrath und Frank Oetjen sind das „Immobilien-Trio“ der Hamburger Volksbank

Mit einer ungewöhnlichen Verdichtung der Kompetenzen stellt sich die Hamburger Volksbank auf die Herausforderungen am boomenden Immobilienmarkt ein. Nachdem die Weichen für das „Immobilien-Trio“ bereits im vorigen Jahr gestellt wurden und der sich daraus ableitende Arbeitsprozess den Test erfolgreich bestanden hat, wird die neue „Alles aus einer Hand“-Strategie nun offensiv umgesetzt. Architekt der neuen Struktur ist Wolfgang Voß, Leiter Unternehmenskunden, der mit Blick auf die anhaltende Nachfrage am Immobilienmarkt gemeinsam mit Daniel Richrath, Prokurist der Hamburger Volksbank Immobilien GmbH, und Frank Oetjen, Leiter Baufinanzierungen, ein nach eigener Aussage einmaliges Konstrukt erdacht hat. Ziel: Schnelle Entscheidungen für Immobilienkunden im Bereich der Finanzierung, ein Höchstmaß an Sicherheit bei der Betreuung und eine Minimierung des „digitalen Papierkriegs“, der sich im Normalfall auf die Nerven der Immobilienkunden auswirkt. Am Ende gewinnen beide Seiten: der Kunde, der sein Anliegen so komfortabel wie möglich erledigen kann, und die Volksbank, die das Geschäft im eigenen Haus behält.

Synergieeffekte

Was hier nach interner Organisationsform klingt, hat ganz handfeste Bezüge zum Marktgeschehen, das auch bei der Volksbank angesichts anhaltend niedriger Zinsen vom Immobiliengeschäft dominiert wird. Wolfgang Voß, der in diesem Trio das Bauträgergeschäft vertritt: „Wenn ich mir die Situation bei unseren Mitbewerbern anschau, dann sehe ich, dass es für die verschiedenen

Themen oft unterschiedliche Ansprechpartner, ja sogar Gesellschaften gibt. Wir machen das bewusst anders. Unsere Botschaft lautet: Wir sind alle Volksbank! Deshalb haben wir den Schulterchluss gesucht und machen damit bereits heute sehr gute Erfahrungen.“

Die Idee: Ob Bauträgergeschäft, Maklergeschäft oder private Immobilienfinanzierung – jeder Bereich ist ein Einfallstor in die Immobilienwelt der Hamburger Volksbank. Wenn Daniel Richrath als Makler und Vertriebsmann einen Kundenkontakt hat, so stellt sich ihm automatisch die Frage, ob sich daraus ein Finanzierungsfall für Frank Oetjen oder ein Bauträgergeschäft entwickeln kann.

Wolfgang Voß: „Für das Geschäft mit den Bauträgern ergeben sich ebenfalls große Synergien: Bei uns suchen 500 Mitarbeiter nach Grundstücken. Wir haben zudem den professionellen Ansprechpartner, der aus der Sicht des Endverbraucher eine Potenzialanalyse durchführt – also vorab bewertet, wie sich ein Bauträgerprojekt anschließend am Markt behaupten wird.“

Sicherheit für den Erwerber

Stichwort Bauträger: Die Hamburger Volksbank arbeitet hier mit zahlreichen Akteuren in der Metropolregion Hamburg zusammen, tritt aber nicht selbst als Bauträger auf. Voß: Das ist nicht unsere Kompetenz. Wir finanzieren aber den Grunderwerb und den Hochbau – beispielweise von Mehrfamilienhäusern.“ Den Vertrieb übernimmt im Auftrag des Bauträgers die Hamburger Volksbank Immobilien GmbH, also Daniel Richrath mit seinem Team. Über ihn kommt der Kontakt zu

Frank Oetjen zustande, der dem Wohnungskäufer die entsprechende Finanzierung anbietet.

Die enge Verzahnung hat einen großen Vorteil: Alle Beteiligten sind über das entsprechende Objekt im Bilde. Unterlagen liegen also in solchen Fällen bereits vor. Das bedeutet weniger Aufwand für den Endkunden. Und: Die Hamburger Volksbank hat ein großes Interesse daran, ihre Projekte erfolgreich abzuwickeln. Das führt zu einem hohen Maß an Sicherheit für den Erwerber.

Laut Frank Oetjen ist die Finanzierungsfrage heute ein Thema, das sehr schnell erledigt werden kann, wenn der Immobilienkunde die erforderlichen Unterlagen parat hat – die über das Objekt und die persönlichen. Handelt es sich um ein Objekt der Hamburger Volksbank, ist der erste Part bereits erledigt. Oetjen: „Eine Finanzierungsentscheidung von unserer Seite kann es binnen 48 Stunden geben. Manchmal erteilen wir die Zusage sogar im Erstgespräch. Tempo ist heute entscheidend. Die Immobilienkunden wollen schnell zum Ziel kommen.“

Unredliche Praktiken

Aus seiner Sicht gibt es am Immobilienmarkt derzeit erhebliche Verwerfungen. Oetjen berichtet von Mitbewerbern, die Zehn-Jahres-Kredite zu Konditionen mit einer Null vor dem Komma anbieten – das sei zwar verlockend, führe aber zu der Frage, was mit diesen Krediten passiert: „Eine Null vor dem Komma bedeutet Kosten über Einstandspreis für den Kreditgeber. Die Gefahr, dass solche Kredite an Investoren beispielsweise aus China verkauft werden, ist gegeben – dann wird es für die Kreditnehmer ungemütlich. Wer bei solchen Konditionen vertraglich fixieren möchte, dass der Kredit nicht verkauft wird, der zahlt dann einen höheren Zins.“

Für Wolfgang Voß ist das Immobiliengeschäft derzeit die tragende finanzielle Säule der Hamburger Volksbank. Er verzeichnet Zuwachsraten von 15 Prozent pro Jahr: Wir hatten 2017 ein Nettoneuvolumen von fast 200 Millionen Euro – alles Geld, das in Steine fließt.“ In manchen Fällen kauft die Hamburger Volksbank sogar selbst: Mehrere Dutzend Immobilien sind im Bestand des Hauses und sorgen in Zeiten schmaler Zinseinnahmen für vergleichsweise hohe Renditen. wb

Web: www.hamburger-volksbank.de, www.hamvoba-immobilien.de



IHRE KÜCHEN MANUFAKTUR 2018

PLANEN MIT DEN BESTEN!

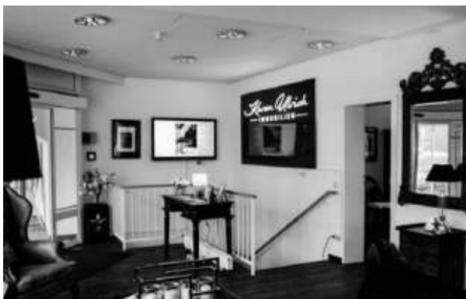
Individuell und ganz persönlich!

LebenSTRAUM

KÜCHE HOLLENSTEDT

lebenstraum-kueche.de

Jetzt mit Ihrer individuellen und ganz persönlichen 0% Finanzierung!



Sie freuen sich am neuen Standort in Fleestedt auf Immobilien-Kunden: Hendrik Ritzkowsky (von links), Karen Ulrich, Hilke-Christine Witt, Sabine Schulz, Timur Tüfekçiler und Florian Watermann.

Fotos: Stephanie Schierenbeck

Reinkommen, wohlfühlen und entspannen...

Immobilien: Maklerin Karen Ulrich eröffnet neuen Standort in Fleestedt

Wer jemals Karen Ulrich in ihrem Büro in Maschen besucht hat, der weiß: Dort fühlt man sich sofort zu Hause. Die Maklerin hat nicht nur Stil, sondern auch das Talent, ihre Kunden und Gesprächspartner sofort für sich einzunehmen. Wenn sie sagt „Wir sind mit Seele dabei“, dann ist das keine leere Floskel, sondern ein gelebtes Geschäftsmodell. Jetzt hat die Maschenerin ihr Stammhaus nach Fleestedt verlegt – direkt an die Landesgrenze nach Hamburg. Das Unternehmen Karen Ulrich Immobilien hat die ehemaligen Räume der Sparkasse Harburg-Buxtehude gemietet, sechs Arbeitsplätze eingeplant und die 100-Quadratmeter-Fläche mittlerweile komplett eingerichtet – modern in Schwarz-Weiß, edel und, na klar, gemütlich.

Den Fleestedtern dürfte das Haus an der Winsener Landstraße 18 sehr vertraut sein. Bevor die Sparkasse hier ihre Filiale betrieb, war dort

die Post untergebracht. Karen Ulrich sagt: „Fleestedt macht zurzeit eine sehr gute Entwicklung durch. Ich denke, hier entsteht ein neues Zentrum Seevetals.“ Ihr bisheriger Geschäftssitz in Maschen bleibt bestehen – als Filiale und für Kunden, die Vertrautes schätzen, nach Absprache erreichbar. Ansonsten arbeiten Karen Ulrich und ihr Team nach der Devise „Wir kommen zum Kunden“. Dieser Service wird sehr geschätzt und ist ebenfalls Teil des Geschäftsmodells. Die Maklerin: „Wir sehen das Immobiliengeschäft durchaus als emotionales Thema. Für die Kunden hängen oft ganz viele Erinnerungen und Erlebnisse an einem Objekt. Wir wissen das und können damit umgehen. Tatsächlich hab ich in meiner Zeit als Maklerin noch nie ein Objekt übernommen, das wir wieder abgegeben haben. Wir sind mit Herzblut bei der Sache.“ Und: „Es muss einfach solche Makler wie uns geben.“

Aus Vertrauen wird Nähe

Dass die Sparkasse Harburg-Buxtehude den Slogan „Aus Nähe wächst Vertrauen“ hat, passt gut ins Ulrich-Konzept: „Und für uns gilt das im wei-

terführenden Sinne: Aus Vertrauen wird Nähe.“ Hier gemeint als emotionale Nähe zum Kunden. Und damit nimmt sie auch ganz bewusst den Hamburger Bereich ins Visier: „Wir haben ohnehin schon viele Kunden aus Hamburg und auch darüber hinaus. Fleestedt ist hervorragend an den HWV angebunden, und von hier ist es nur ein Katzensprung bis über die Landesgrenze.“ Um das Geschäft breiter aufzustellen, hat Karen Ulrich zwei Kooperationspartner im Boot: Hilke-Christine Witt und Timur Tüfekçiler, beides erfahrene Spezialisten für Neubauplanungen, Bauträgergeschäft, Projektplanung, Großkundenbetreuung sowie internationale Kunden, Hotelanlagen und Gewerbeimmobilien.

Karen Ulrich: „Wir sind jetzt in der Lage, unsere Kunden auch auf Französisch, Englisch, Spanisch, Türkisch, Griechisch und Jugoslawisch zu beraten.“ Die Zahl der Kunden aus diesen Sprachräumen nehme zu. Egal welche Sprache – für alle gilt bei Karen Ulrich eines: Reinkommen, wohlfühlen und erstmal entspannen. So lassen sich große Themen am besten besprechen... wb

» Web: <https://www.ulrich-immobilien.eu/>



BRÜCKENQUARTIER

Büro- und Geschäftshaus im Harburger Binnenhafen

ca. 2.500 m² Büroflächen

ca. 100 m² Retailflächen

individueller Ausbau möglich

Tiefgarage

Neues Baurecht

Zwei Änderungen mit weitreichenden Folgen

Seit dem 1. Januar in Kraft – Das raten Jens Patzke und Prof. Thomas Karczewski von Rembert.Rechtsanwälte

Bei der Planung und Durchführung eines Bauvorhabens ist grundsätzlich zwischen den vom Staat gesetzten Rahmenbedingungen für die Erteilung einer Baugenehmigung und den Vertragsverhältnissen der am Bau Beteiligten zu unterscheiden. Die Grundlagen dieser Ver-

tragsverhältnisse sind mit Wirkung zum 1. Januar 2018 durch das neue Bauvertragsrecht im Bürgerlichen Gesetzbuch (BGB) umfassend neu geregelt worden. Der Bauvertrag, der Verbraucherbauvertrag, der Architekten- und Ingenieurvertrag sowie der Bauträgervertrag

sind erstmals im BGB definiert und spezielle Vorschriften für die Vertragstypen festgeschrieben worden. Exemplarisch erläutern Rechtsanwalt Jens Patzke, Fachanwalt für Verwaltungsrecht und Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht, und Rechtsanwalt Prof. Thomas Karczewski,

Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht, von der Hamburger Kanzlei Rembert.Rechtsanwälte zwei Regelungen mit weitreichenden Folgen: das **Leistungsänderungsrecht des neuen Bauvertrags** und die **Vermietung von Ferienwohnungen**.

Neues Städtebaurecht

Darf ich meine Wohnung als Ferienwohnung vermieten?

Von Jens Patzke

Weitere umfassende Änderungen hat es im Städtebaurecht, insbesondere im Baugesetzbuch und in der Bau-nutzungsverordnung gegeben, die bei der Erteilung einer Baugenehmigung zu beachten sind. Eine in der Praxis bedeutsame Ergänzung der Baunutzungsverordnung ist die gesetzliche Regelung zu Ferienwohnungen in § 13a BauNVO. In den vergangenen Jahren gab es deutschlandweit mehrere Tausend Nutzungsuntersagungen zulasten von Eigentümern, die Wohnungen in Wohngebäuden als Ferienwohnungen vermietet haben. Besonders betroffen waren die Ost- und die Nordseeküste. Das Bundesverwaltungsgericht hat klargestellt, dass der Aufenthalt in Ferienwohnungen kein Wohnen im Sinne des deutschlandweit geltenden Bundesrechts, der BauNVO, ist, sodass bisher eine Vermietung von Ferienwohnungen nur in dafür vorgesehenen Sondergebieten genehmigungsfähig war. Durch die neue Regelung sorgt der Gesetzgeber dafür, dass Vermietungen an Feriengäste wieder rechtlich einfacher werden.

Tatsächlich bedarf es nicht nur bei der Errichtung und Änderung einer baulichen Anlage einer Baugenehmigung, sondern auch die Änderung der genehmigten Nutzung. Dabei ist die zulässige Nutzung abhängig von der durch den Ortsgesetzgeber gesetzlich festgelegten Gebietsart wie zum Beispiel einem reinen Wohngebiet oder einem Mischgebiet. Wenn es keinen Bebauungsplan gibt, kann auch der baurechtliche Rahmen entscheidend sein, der sich aus der Eigenart der baulichen Nutzung in der Nachbarschaft ergibt. Ferienwohnungen sind nunmehr nach § 13a BauNVO in den nach dieser Vorschrift bestimmten Baugebieten als nichtstörende Gewerbebetriebe oder im Einzelfall als kleine Betriebe des Beherbergungsgewerbes genehmigungsfähig.

Um es noch einmal klar zu sagen: Wer baut, braucht eine Baugenehmigung. Mit der Baugenehmigung wird zugleich die zulässige Nutzung festgelegt. Möchte der Eigentümer die als Wohnung genehmigten Räumlichkeiten später als Ferienwohnung vermieten, muss er eine neue Baugenehmigung bei der zuständigen Bauaufsichtsbehörde beantragen, die eben auch die Nutzung als Ferienwohnung beinhaltet. Auf diese neue Baugenehmigung gibt es unter bestimmten Voraussetzungen einen Rechtsanspruch. Dies sollte der Eigner durch einen Rechtsanwalt überprüfen lassen – und zwar bevor

Gemeinden derartige Nutzungen ausschließen. Ein wichtiger Punkt: Eine Baugenehmigung für eine Ferienwohnung wird nach neuer Gesetzeslage nicht mehr nur in den von der jeweiligen Gemeinde vorgesehenen und im Bebauungsplan festgesetzten Sondergebieten erteilt, sondern auch in den Baugebieten auf die § 13a BauNVO verweist, nämlich in allgemeinen Wohngebieten, Dorfgebieten, Mischgebieten und gegebenenfalls Kerngebieten. Dadurch wird die touristische Vermietung deutlich erleichtert.

In der Praxis ist davon auszugehen, dass viele Ferienwohnungsvermieter keine entsprechende Baugenehmigung vorweisen können. In letzter Konsequenz ist dies eine Ordnungswidrigkeit und kann zu einer Nutzungsuntersagung führen. Wer vermieten will, sollte deshalb unbedingt handeln.

■ Die **Rechtsanwälte Jens Patzke und Professor Thomas Karczewski** beraten Bauherren, Bauträger und Investoren bei der Schaffung von Baurecht, bei der Planung und Durchführung von Bauvorhaben und Nachbarn bei der Abwehr von geplanten Bauvorhaben.



Von Prof. Thomas Karczewski

Es klingt so vertraut: Gebaut wird nach VOB. Die drei Buchstaben stehen für „Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen“, eine Rechtsgrundlage, die häufig in Verträgen auftaucht und dazu geeignet ist, Bauherren in Sicherheit zu wiegen. Nach VOB? Das ist okay. Doch auch hier hat sich etwas geändert – und zwar am Bauvertrag, dem juristischen Pendant, das im BGB geregelt ist. Seit dem 1. Januar ist erstmals ein sogenanntes Anordnungsrecht des Auftraggebers im BGB aufgenommen worden – das gab es bislang nur in der VOB. Dadurch hat der Bauherr das Recht, die im Vertrag vereinbarte Bauleistung wie beim VOB-Vertrag nachträglich zu ändern. Zum Beispiel: eine neue Wand einziehen, weil die Küche nun doch nicht offen sein soll. Ob nach der VOB oder auf Grundlage eines Bauvertrages gebaut wird, bestimmt der Bauherr. Beides ist möglich. Nach dem Wortlaut der VOB/Teil B ist das Leistungsänderungsrecht des Auftraggebers uneingeschränkt. Frei nach dem Motto „Wer die Musik bezahlt, bestimmt auch, was gespielt wird“. Allerdings ziehen Änderungsanordnungen auf dem Bau zumeist komplizierte Verhandlungen

nach sich – vor allem über Kosten und Zeitpläne. Wichtig zu wissen: Beim BGB-Bauvertrag muss sich der Auftraggeber erst 30 Tage lang vergeblich bemüht haben, mit dem Auftragnehmer eine Einigung über die geänderte Leistung und die damit verbundenen Mehr- und Minderkosten zu erzielen. Erst wenn der Einigungsversuch gescheitert ist, kann er die Leistungsänderung in Textform anordnen, wenn sie dem Auftragnehmer zumutbar ist. Dabei sind betriebsinterne Vorgänge des Auftragnehmers zu berücksichtigen. Auch die Vergütung wird für die geänderte Leistung im BGB-Bauvertrag anders berechnet als im VOB-Vertrag. Nach der VOB/B ist der Nachtrag nach der Angebotskalkulation zu berechnen. Damit ist der Auftragnehmer an die im Angebotswettbewerb abgegebenen Preise gebunden, nach dem Motto: „Guter Preis bleibt guter Preis und schlechter Preis bleibt schlechter Preis“. Demgegenüber wird der Nachtrag beim BGB-Bauvertrag nach den tatsächlich erforderlichen Kosten ermittelt, mit angemessenen Zuschlägen für Allgemeine Geschäftskosten, Wagnis und Gewinn. Diese Kosten sind aus der Differenz der hypothetischen Kosten, die ohne die Anordnung des Auftraggebers entstanden wären, und den Kosten zu ermitteln, die infolge der Leistungsänderung entstehen. Kurz: Das Verfahren kann dauern, zumal jede Leistungsänderung einzeln verhandelt werden muss. Allerdings: Die Preisgestaltung ist für den Auftragnehmer günstiger, da nun die realen Kosten zu Buche schlagen und nicht die möglicherweise bewusst niedrig angesetzten Beträge aus dem Angebot.

Die grundlegenden Unterschiede der Nachtragsregelungen nach VOB/B und BGB führen zu der Frage, ob die Nachtragsregelungen der VOB/B einer AGB-rechtlichen Inhaltskontrolle standhalten oder unwirksam sind, weil sie den Auftragnehmer insbesondere durch das Festhalten an der Angebotskalkulation unangemessen benachteiligen. Diese Frage wird von den Fachleuten überwiegend bejaht. Zwar ist die VOB/B grundsätzlich von einer Inhaltskontrolle ausgenommen, wenn sie als Ganzes ohne Abweichungen vereinbart wird. Faktisch gibt es aber keinen VOB-Vertrag, der nicht vom Auftraggeber abgeändert wird. Vorsicht: Ist das der Fall, gelten trotz Vereinbarung der VOB/B die Nachtragsregelungen des BGB. Um dies zu vermeiden, ist mehr denn je auf eine richtige Vertragsgestaltung zu achten.

Hand in Hand –
so gelingen gute Projekte

Projekt Buxtehude



Projekt Horneburg



Projekt Neu Wulmstorf



Projektentwicklung – Immobilienverkauf – Immobilienverwaltung

Unser Unternehmen ist auf die Projektentwicklung von Immobilien für Wohn- und Geschäftshäuser spezialisiert. Wir investieren in Grundstücke für die eigene Entwicklung, arbeiten mit Projektpartnern zusammen oder sind als Projektmanager für Investoren und Grundstückseigentümer tätig.
Der Erfolg unserer Projekte basiert auf einer sehr guten Vernetzung!

Bei allen Projekten, die wir realisieren, handeln wir immer nach der gleichen Divise: Die Immobilienverwaltung von heute erfordert ein schnelles und gutes Management. Nur eine gepflegte Immobilie ist wertbeständig und renditestark.

Hand in Hand – so gelingen gute Projekte!



Simon | ImmobilienProjekte GmbH

Poststraße 10
D-21164 BuxtehudeTel: 04161 / 66 90 6-10
Fax: 04161 / 66 90 6-15Mail: m.simon@sip-immo.de
www.sip-immo.de



Fahren diese kleinen Vehikel demnächst durch Hamburg? Das britische Unternehmen Starship Technologies baut autonome Lieferroboter und hat jetzt ein Büro in der Hansestadt eröffnet. Foto: Starship Technologies

So wird Hamburg zum „Freihafen für Innovationen“

Hamburg Invest setzt auf Zukunftsbranchen – One Stop Agency gut gestartet

Rund 9000 Arbeitsplätze, fast 1200 betreute Unternehmen und ein Investment von 660 Millionen Euro: Das sind die Kennzahlen von „Hamburg Invest“ für das Jahr 2017. Wirtschaftsminister Frank Horch: „Der Senat hat die Hamburger Wirtschaftsförderung in den vergangenen zwei Jahren zur One Stop Agency für Investitionen ausgebaut und auch personell verstärkt. Dies zahlt sich schon heute aus.“ Für 2018 kündigte Senator Horch an, Hamburg Invest darüber hinaus noch stärker auf die Bedürfnisse wissensbasierter Unternehmen auszurichten. Seit Jahresbeginn ist Hamburg Invest deshalb mit einer Startup-Unit auch zentrale Anlaufstelle für technologie- und wissensorientierte Startups. Künftig wird die Gesellschaft zusätzlich auch Hamburgs Forschungs- und Innovationsparks entwickeln, vermarkten und betreiben. Senator Horch: „Hamburg ist nicht nur Handelsstadt, sondern auch ein Freihafen für Innovationen.“ Dr. Rolf Strittmatter, Geschäftsführer von Hamburg Invest: „Wir haben unser Profil als Investitionsagentur geschärft und uns deshalb mit Hamburg Invest auch einen neuen Namen gegeben. Die Wirtschaft hat jetzt einen zentralen Ansprechpartner in Hamburg. Gleichzeitig fokussieren wir Hamburgs Zukunftsbranchen stärker. Das kommt bei den Unternehmen gut an. Wir konnten schon 2016 unser Ergebnis gegenüber 2015 stark verbessern und haben jetzt noch einmal ordentlich zugelegt.“ Um die Entwicklung, die Vermarktung und den Verkauf städtischer Gewerbe-



Neu in der Geschäftsführung: Birgit Detig.



Dr. Rolf Strittmatter ist Vorsitzender der Geschäftsführung von Hamburg Invest.

und Industrieflächen weiter voranzutreiben, stärkt Hamburg Invest zudem seine Immobilienkompetenz. In der zum 1. Januar neu gegründeten Entwicklungsgesellschaft wurde zum 1. März Birgit Detig als Geschäftsführerin dieses neuen Geschäftsfelds berufen. Sie wird mit dem Vorsitzenden, Dr. Rolf Strittmatter, zusammenarbeiten. Birgit Detig (56) ist Architektin und verfügt über langjährige Erfahrung bei der Erarbeitung intelligenter Flächen- und Liegenschaftsentwicklungskonzepte. Zuletzt war sie Prokuristin bei Arcadis Germany GmbH. Weitere berufliche Stationen waren die Messe Berlin und die ExpoCenter Airport Berlin Brandenburg GmbH.

Die Ergebnisse im Einzelnen

Fast 1200 Unternehmen nahmen 2017 den Service von Hamburg Invest in Anspruch. Gegenüber 2016 (501) ist das mehr als eine Verdoppelung. 1065 Firmen wurden beraten und 123 Unternehmen angesiedelt (60) oder bei Expansionen unterstützt (63). Fünf Unternehmen wurden bei der Standortsuche in der Metropolregion unterstützt. Wichtigste Quellmärkte für Ansiedlungen waren China (22) gefolgt von Deutschland (9) und der Türkei (4). Bei den 123 Projekten in Hamburg (2016: 98) wurden 2151 (2016: 1660) neue Arbeitsplätze geschaffen und 6840 (2016: 5062) abgesichert. Bei den Projekten wurden zudem Investitionen in Höhe von 660 Millionen Euro (2016: 592) ausgelöst.

Hamburg Invest übernimmt F&I-Park-Management

Seit 2015 wird die Wirtschaftsförderung kontinuierlich in ihrer Ausrichtung weiterentwickelt. Um die Zusammenarbeit für Investoren mit der Stadt zu vereinfachen, wurde die Hamburger Wirtschaftsförderung dabei zur One Stop Agency für Investitionen ausgebaut und firmiert seit Oktober 2017 unter der Dachmarke Hamburg Invest:

- Seit Jahresbeginn 2017 gibt es für Unternehmen aus den Bereichen Industrie & Gewerbe, Forschung & Innovation, Digitale Ökonomie & E-Commerce sowie Dienstleistung & Tourismus spezialisierte Ansprechpartner mit entsprechenden Fachkenntnissen. Dass dieser Service von der Wirtschaft gut angenommen wird, zeigt insbesondere die starke Zunahme der Beratungsprojekte.
- Im Juli 2017 hat die Hamburgische Bürgerschaft die Gründung der HIE Hamburg Invest Entwicklungsgesellschaft mbH & Co KG beschlossen. Hamburg Invest bietet jetzt mit der Entwicklung, der Vermarktung und dem Verkauf städtischer Gewerbe-

und Industrieflächen alle Services aus einer Hand für Investoren und Unternehmer. Die Betriebsaufnahme erfolgte zum 1. Januar 2018. Geschäftsführer sind Dr. Rolf Strittmatter (Vorsitzender) und Birgit Detig. Ebenfalls zum 1. Januar 2018 startete die Startup-Unit von Hamburg Invest. Die zentrale Anlaufstelle für technologie- und wissensorientierte Startups soll auch die Vermarktung und Sichtbarkeit des Hamburger Startup-Ökosystems international verstärken. Die Leitung hat Veronika Reichboth übernommen, die zuvor in gleicher Funktion für nextMedia tätig war.

- In Hamburg entsteht derzeit ein Netz von Forschungs- & Innovationsparks (F&I). Sie bieten, ausgehend von einem wissenschaftlichen Anker, Gewerbeflächen für innovationsorientierte Unternehmen, Forschungseinrichtungen und Existenzgründer. Die Parks sind nach unterschiedlichen Forschungs- und Entwicklungsschwerpunkten ausge-

richtet und schaffen mit der Abbildung von Wertschöpfungsketten Synergien. Aktuell sind in der Hansestadt mehrere F&I-Parks zu den Schwerpunkten Life Sciences, Lasertechnologie und Green Technologies geplant. Ein weiterer F&I-Park im Umfeld der Luftfahrtindustrie besteht mit dem Zentrum für Angewandte Luftfahrtforschung (ZAL) bereits. Hamburg Invest soll künftig die Entwicklung, die Vermarktung und den Betrieb der Parks übernehmen.

- Ein Schwerpunkt im Marketing ist jetzt der Innovations- und Technologiestandort. 2018 wird Hamburg nach langer Pause wieder mit einem Gemeinschaftsstand auf der Hannover Messe vertreten sein, die Präsenz auf der CEBIT liegt jetzt ebenfalls bei Hamburg Invest. Zur Unterstützung der Vermarktungsaktivitäten hat die Hamburg Marketing hierzu das Portal future.hamburg entwickelt.

Web: www.hamburg-invest.com

Neu in Hamburg

Hamburg ist eine der wichtigsten Medienstädte in Deutschland, in der unter anderem „Die Zeit“, „Der Spiegel“ und Gruner + Jahr ihren Sitz haben. Darüber hinaus entwickelt sich Hamburg zu einem deutschen Mekka für Tech-Riesen: Google und Facebook haben ihre Deutschlandzentrale ebenfalls an der Elbe eingerichtet. Jetzt hat die in Los Angeles ansässige Kamerafirma **Snap Inc.** – Hersteller von Snapchat, Spectacles und Bitmoji – ihr deutsches Hauptquartier an der Elbe gegründet. **Starship Technologies** ist ein Unternehmen für Lieferroboter, die Waren lokal innerhalb von 15 bis 30 Minuten in einem Radius von fünf Kilometern zustellen. Die Roboter fahren autonom, werden aber von Menschen überwacht, die jederzeit die Kontrolle übernehmen können. Hauptsitz ist London, Ursprungsland Estland. Das Büro in Hamburg startete mit zwei Mitarbeitern. **apoQlar** hat den Virtual Surgery Intelligence (VSI)

entwickelt, eine Mixed/Augmented Reality-Anwendung mit integrierter künstlicher Intelligenz, die auf der Basis der Microsoft HoloLens Mediziner bei komplexen Operationen und bei der Patientenaufklärung unterstützt. Der VSI stellt CT- und MRT-Aufnahmen in 3D dar und lässt diese mit dem OP-Gebiet virtuell verschmelzen, um eine schnellere Orientierung und höhere Präzision zu erreichen. Das Unternehmen hat seinen Sitz im Health Innovation Port (HIP) von Philips und der Techniker Krankenkasse und hat zudem noch ein City-Büro in St. Georg. **WeWork** ist ein weltweiter Anbieter von CoWorking-Arbeitsplätzen für kleine und große Unternehmen. Im Herbst 2017 eröffneten sie ihren ersten Standort am Axel-Springer-Platz 3 in Hamburg – mit 7800 Quadratmetern Fläche im Hanse Forum. WeWork bietet seinen mehr als 200 000 Mitgliedern auf der ganzen Welt kollaborative Arbeitsbereiche, Programmierung und Services. Weitere Standorte in Hamburg sind in Planung.

Bestandspflege à la HH

Transgourmet ist der Spezialist für die zuverlässige deutschlandweite Belieferung mit einem qualitativ hochwertigen Profi-Vollsortiment an Großverbraucher in Gastronomie und Gemeinschaftsverpflegung. Aktuell erfolgt der Neubau einer eigenen Betriebsstätte mit rund 4750 Quadratmetern Bürofläche sowie einer Umschlagshalle mit rund 20 000 Quadratmetern (davon 12000 Quadratmeter gekühlte Fläche). Nach Fertigstellung wird das Unternehmen Sump

& Stammer GmbH International Food Supply (hundertprozentige Tochter von Transgourmet) seinen Firmensitz an den neuen Standort Beim Schröderschen Hof in Obergroßwerder verlegen und die dortigen Flächen mitnutzen. Sump & Stammer ist spezialisiert auf die Belieferung von Lebensmitteln an Kreuzfahrtschiffe, internationale Hotelketten, multinationale Caterer und Schiffsausrüster. Insgesamt 300 Mitarbeiter werden vor Ort tätig sein.

0% Finanzierung¹
€ 1.000,-
Gewerbebonus²

Ford Gewerbewochen

Mehrwert für Ihr Business.

FORD TRANSIT COURIER BASIS	FORD TRANSIT CUSTOM KASTENWAGEN LKW BASIS
Energie-Rückgewinnungs-System, Ford Easy Fuel, Airbag, Fahrerseite, Lenksäule in Höhe und Reichweite einstellbar	Außenspiegel mit integrierten Blinkleuchten, Doppelflügelhecktür und Schiebetur, rechts, Sitzpaket 4: u. a. mit Fahrersitz, 4-fach manuell einstellbar, Trennwand zum Laderaum mit Durchlademöglichkeit
Günstig mit 47 monatl. Finanzierungsraten von	Günstig mit 47 monatl. Finanzierungsraten von
€ 119,00^{1,2,3}	€ 199,00^{1,2,4}
Unser Kaufpreis inkl. Überführungskosten	Unser Kaufpreis inkl. Überführungskosten
14.225,52 € brutto (11.954,22 € netto)	23.761,81 € brutto (19.967,91 € netto)
Laufzeit	Laufzeit
48 Monate	48 Monate
Gesamtleistung	Gesamtleistung
40000 km	40000 km
Sollzinssatz p.a. (fest)	Sollzinssatz p.a. (fest)
0,00 %	0,00 %
Effektiver Jahreszins	Effektiver Jahreszins
0,00 %	0,00 %
Anzahlung	Anzahlung
2.200,00 €	2.500,00 €
Nettodarlehensbetrag	Nettodarlehensbetrag
12.025,52 €	21.261,81 €
Gesamtdarlehensbetrag	Gesamtdarlehensbetrag
12.025,52 €	21.261,81 €
47 Monatsraten à	47 Monatsraten à
119,00 €	199,00 €
Restrate	Restrate
6.432,52 €	11.908,81 €

Abbildungen zeigen Wunschausstattung gegen Mehrpreis.

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	Stade Altländer Straße 9-11 Tel. 04141 - 95 37 0	Buxtehude Westende 4 Tel. 04161 - 7 25 40	Hamburg-Harburg Buxtehuder Str. 84-92 Tel. 040 - 76 82 61 0
--	--	---	---

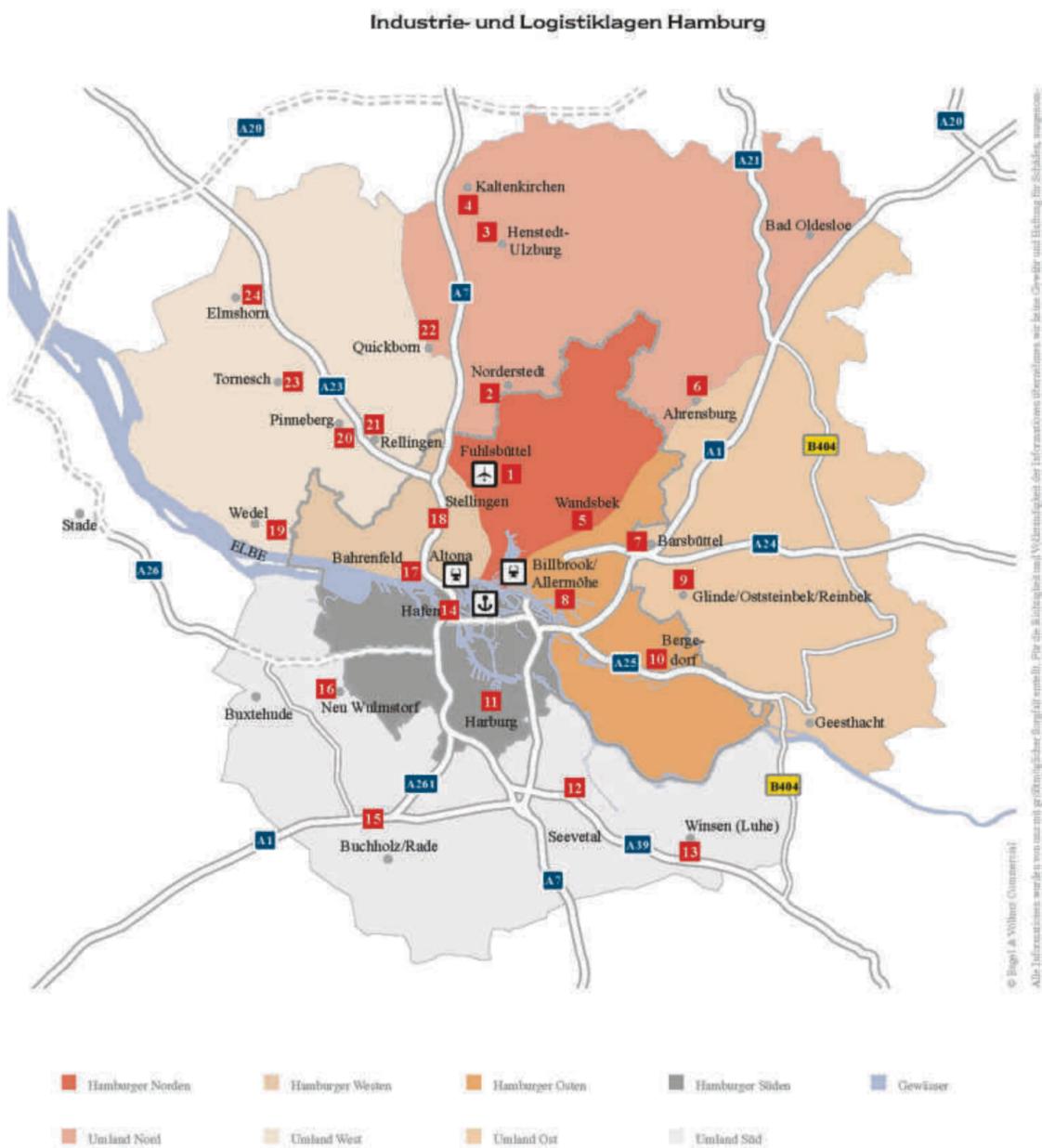
Wir sind für mehrere bestimmte Darlehensgeber tätig und handeln nicht als unabhängiger Darlehensvermittler.

¹Ford Auswahl-Finanzierung, ein Angebot der Ford Bank Niederlassung der FCE Bank plc, Josef-Lammerting-Allee 24-34, 50933 Köln. Angebot gilt für noch nicht zugelassene, für das jeweilige Zinsangebot berechnete neue Ford Nutzfahrzeuge bei verbindlicher Kundenbestellung und Abschluss eines Darlehensvertrages und nur für Gewerbetreibende (ausgeschlossen sind Großkunden mit Ford Rahmenabkommen sowie gewerbliche Sonderabnehmer wie z.B. Taxi, Fahrschulen, Behörden). Bitte sprechen Sie uns für weitere Details an. Das Angebot stellt das repräsentative Beispiel nach § 6a Preisangabenverordnung dar. ²Gilt bei Kauf von ausgewählten, noch nicht zugelassenen, neuen Ford Nutzfahrzeugen. Der Bonus wurde im o.g. Kaufpreis bereits berücksichtigt. ³Gilt für einen Ford Transit Courier Basis 1,5 l TDCi 55kw (75 PS), 5-Gang-Schaltgetriebe. ⁴Gilt für einen Ford Transit Custom Kastenwagen LKW Basis 280 l 2,0 l TDCi-Motor 77 kw (105 PS), 6-Gang-Schaltgetriebe.



Diese Karte zeigt 24 Gewerbe- und Industriegebiete auf Hamburger Stadtgebiet.

Links: Erik Peuschel, Mitglied der Geschäftsleitung bei Engel & Völkers Commercial Hamburg.



Industrieflächen in Hamburg

Der Mangel ist unübersehbar

Marktergebnis verzeichnet für 2017 dramatischen Rückgang um 30 Prozent – Unternehmen müssen Geduld haben

Mit einem Umsatz von etwa 465 000 Quadratmetern verzeichnete der Markt für Industrieflächen in Hamburg im Jahr 2017 einen fast dramatischen Rückgang von 30 Prozent gegenüber dem Vorjahr (665 000 Quadratmeter). Damit liegt das Ergebnis auch deutlich unter dem Zehn-Jahres-Durchschnitt von rund 510 000 Quadratmetern. Allein die nackten Zahlen zeigen auf, wie es um die Flächensituation im Stadtstaat Hamburg bestellt ist. Erik Peuschel, Mitglied der Geschäftsleitung bei Engel & Völkers Commercial Hamburg und insbesondere zuständig für den Industriebereich, hat eine Reihe von Punkten zu den wesentlichen Marktentwicklungen aufgelistet, die eine Analyse der Situation ermöglichen:

- Der hohen Nachfrage nach Mietflächen und eigengenutzten Flächen steht mittlerweile ein Mangel in Bestandsimmobilien sowie insbesondere an verfügbaren Industriegrundstücken gegenüber.
- Flächengesuche über 20 000 Quadratmeter können derzeit nicht bedient werden, bei Flächengesuchen ab

10 000 Quadratmeter müssen Unternehmen mit Vorlaufzeiten von mehr als einem Jahr rechnen. Der Flächenmangel betrifft jedoch auch die Größenklassen 3000 und 5000 Quadratmeter.

- Der Trend der Unternehmen, ins Umland der Hansestadt zu ziehen, scheint sich nicht zuletzt aufgrund der zunehmenden Skepsis der Gemeinden bei der Flächenentwicklung (Greenfields) umzukehren. Mittlerweile finden 66 Prozent des Industrieflächenumsatzes auf städtischem Gebiet statt.
- Mecklenburg-Vorpommern gewinnt im Zuge dieser Entwicklung an Bedeutung, ist allerdings für Logistikunternehmen nicht immer eine Alternative.
- Einige wenige High-class-Logistik-Immobilien mit Flächengrößen von 5000 Quadratmetern, 10 000 Quadratmetern oder größer befinden sich noch im Hafen. Insbesondere aufgrund der Lage und der Mieten (5,50 bis 5,85 Euro/Quadratmeter) ist deren Nutzung für zahlreiche Branchen nicht geeignet.
- Demgegenüber hat Billbrook den Vorteil, stadtnäher zu sein, allerdings

gibt es in zahlreichen Objekten einen Instandhaltungstau. Einem Abriss und Neubau von Immobilien stehen häufig zu hohe Grundstückspreis-Vorstellungen der Eigentümer gegenüber.

- Positives Beispiel ist dort der Neubau des Hermes-Verteilzentrums mit ECE. Trotz Denkmalschutz, Bodenalllasten oder bestehenden Mietverträgen wurde diese innerstädtische Brownfield-Entwicklung (Brownfield steht für Bestandsimmobilien) erfolgreich umgesetzt. Das Projekt könnte eine Signalwirkung an Eigentümer (Wertschöpfung) und Bauherren haben, die sich zukünftig vermehrt mit einem schwieriger werdenden Umfeld auseinandersetzen müssen.
- Zwei der sechs größten Transaktionen aus dem zurückliegenden Jahr waren ebenfalls erfolgreiche Brownfield-Entwicklungen (Olympus und Staatsoper Hamburg).
- Die Nachfrage aus dem Bereich City-Logistik hat merklich zugenommen, allerdings werden die Konzepte kontinuierlich auf den Prüfstand gestellt. Eine teil-

weise abwartende Haltung ist die Folge.

- Die Durchschnittsmiete ist leicht auf 4,85 Euro/Quadratmeter gestiegen. Die Spitzenmiete liegt nach wie vor bei 5,85 Euro/Quadratmeter.

Entlastung in Sicht

Für 2018 ist wieder mit mehr Angeboten in der Größenklasse ab 10 000 Quadratmeter zu rechnen. So sollen ab dem ersten Quartal spekulativ errichtete Neubauten auf den Markt kommen. Alpha Industrial entwickelt beispielsweise an den Vollhöfner Weiden im Hafen in drei Bauabschnitten insgesamt drei Hektar Logistikfläche. Der erste Bauabschnitt mit 13 000 Quadratmetern soll im Frühjahr fertig sein. Ebenfalls im Hafen errichtet Goodman am Moorburger Bogen insgesamt 35 000 Quadratmeter Hallenfläche. Vorgesehen sind Einheiten ab 5000 Quadratmeter. Dagegen werden die ebenfalls stark nachgefragten kleinteiligen Flächen zu selten realisiert. Entwickler scheuen hier in der Regel die verhältnismäßig hohen Baukosten. Für Peuschel ergibt sich aus den geschilderten Gründen eine positive Prognose für 2018.

Er rechnet mit einem Flächenumsatz von 550 000 bis 600 000 Quadratmeter.

- Engel & Völkers Commercial ist ein international tätiges Beratungs- und Vermittlungsunternehmen für Gewerbe-Immobilien. Der Dezentralität des Wirtschaftsstandorts Deutschland trägt das Unternehmen mit einem Netzwerk von mehr als 50 Standorten Rechnung. In den Segmenten Wohn- und Geschäftshäuser, Büro- und Handelsflächen, Gewerbe- und Industrieflächen sowie Investment sind rund 400 Immobilienberater im direkten Umfeld der 580 größten deutschen Unternehmen aktiv tätig. Mit ausländischen Büros in der Schweiz, Österreich, Holland, Italien, Tschechien, Südafrika, Spanien und Katar ist Engel & Völkers Commercial bereits in attraktiven Märkten präsent. Im Blickpunkt für die kommenden Jahre stehen weitere ausgewählte europäische Metropolen, wie zum Beispiel Paris, London, Rom, Warschau und Luxemburg.

» Web: www.engelvoelkers.com

Schweißtechnische Lehr- und Versuchsanstalt Nord



Wir verbinden mit Leidenschaft

Aus- und Weiterbildung · Qualitätssicherung · Werkstofftechnik · Kunststofftechnik · Forschung & Entwicklung

www.slv-nord.de



Unkonventionell: Wischwasser kann ohne Öffnen der Motorhaube nachgefüllt werden – eine Erleichterung für die Betreiber von Fahrzeugflotten.



Vorbild DHL: Tobaben-Verkaufsleiter Andreas Peters freut sich über das große Interesse unter den gewerblichen Kunden.

Werkzeug auf vier Rädern

E-Transporter: Autohaus Tobaben bietet ab sofort den StreetScooter an

N eulich in Paris: In der schmalen Rue Saint-André des Arts unweit am Rande von Saint Germain parkt ein weißer Lieferwagen ein. Kein Motorengeräusch. Nur ein leichtes Sirren in der Luft. Warentransporte mit tragfähigen Elektroautos gehören hier zum Alltag. Und in Deutschland? Bisher ist dieses Thema noch etwas exotisch, wäre da nicht Professor Dr. Achim Kampker von der RWTH Aachen, mittlerweile CEO der StreetScooter GmbH, einer Tochtergesellschaft der Deutsche Post DHL Group. Es baut in Aachen die Produktion der gleichnamigen E-Transporter auf und hat jetzt einen weiteren Vertriebspartner gefunden: Ford Deutschland. Das Autohaus Tobaben (Harsefeld, Stade, Buxtehude, Harburg) gehört zu den ersten Ford-Händlern bundesweit, die den StreetScooter anbieten und damit offene Türen einlaufen, wie Tobaben-Verkaufsleiter Andreas Peters sagt.

Hohe Ladekante

Wenn es um das Thema E-Mobilität geht, tun sich die traditionellen Hersteller noch recht schwer. Zwar gibt es mittlerweile eine ganze Palette von E-Modellen, aber der Blick auf die Zulassungszahlen in Deutschland ist eher ernüchternd. Und Transporter mit Elektroantrieb sind noch nicht wirklich auf den Straßen angekommen. Während die Politik weiterhin den Diesel jagt und begrenzte Fahrverbote in manchen Städten immer wahrscheinlicher werden, setzt Tobaben-Geschäftsführer Jan Busse auf den StreetScooter, der eigentlich das Zukunftsprojekt von DHL ist. Busse: „Zehn Prozent der DHL-Flotte sind schon auf E-Antrieb umgerüstet – immerhin 5000 Fahrzeuge. Bis Ende 2018 sollen es europaweit 11 500 sein, irgendwann 100 Prozent.“ Die logische Konsequenz: Wenn DHL auf den StreetScooter setzt, dann ist das auch ein Thema für andere Unternehmen, die im lokalen Liefergeschäft tätig sind. Dachte sich Jan Busse und reihte sich in die Riege der E-Pioniere ein. Was ihn besonders begeistert: „Herr Kampker und sein Team haben das Thema völlig anders aufgefasst: Sie haben in erster Linie ein ‚Werkzeug‘ gebaut, das für einen ganz bestimmten Zweck vorgesehen ist. Deshalb überrascht der StreetScooter auch mit einigen auffälligen, vielleicht manchmal unkonventionellen Details.“ Dazu zählt beispielsweise ein echter Trendbrecher: Die Ladekante ist hoch – wer etwas ins Fahrzeug schiebt



Tobaben-Geschäftsführer Dirk Busse führt den Laderaum vor: So viel Platz ist im StreetScooter Work L. Fotos: Wolfgang Becker

oder herausholen muss, hat es bequem, denn der StreetScooter verfügt über Schiebetüren an den Seiten und eine Klapptür hinten. Peters: „Die Griffe sind vertikal – entsprechend der natürlichen Handhaltung. Die Konstrukteure haben sich viele Gedanken gemacht, um den Zustellern die Arbeit möglichst zu erleichtern. Zum Beispiel magnetische Türschlösser, die sich per Druckknopf öffnen lassen. Da hat jemand nachgedacht, der noch nie Autos gebaut hat – und das Ergebnis ist ein passendes Arbeitsmittel.“

Genau genommen ist die StreetScooter GmbH ein Startup, allerdings mit dem Logistik-Riesen DHL im Hintergrund. Das Fahrzeug gibt es sowohl als Pick-up mit offener Ladefläche als auch als Kastenwagen. Und in verschiedenen Längen. Die XL-Version (in Planung) setzt nun auf Technik von Ford, denn als Chassis wird die Unterkonstruktion eines Transit genommen. Aus der technischen Kooperation ist mittlerweile eine Vertriebskooperation geworden, bestätigt Jan Busse, der sich über das große Interesse seiner Kunden freut. Verkaufsleiter Andreas Peters bestätigt beim Wirtschaftstreff „Wir in Hamburgs Mitte“ (siehe auch Seite 4): „Ich renne hier mit dem StreetScooter offene Türen ein.“

Ein idealer Werbeträger

Laut Peters ist der StreetScooter ein ideales Fahrzeug für einen lokalen Wirkungskreis: „Ich verkaufe hier keine Reichweite, sondern ein Auto mit Zukunftstechnologie, das zugleich auch noch ein idealer Werbeträger ist.“ Und Busse sagt: „Reichweite ist gar nicht das Thema. Wir müssen uns doch nur daran gewöhnen, dass so ein Fahrzeug an jedem Morgen ‚vollgetankt‘ zur Verfügung steht.“

Für Unternehmer, die Interesse haben: Tobaben bietet zum Einstieg einen Leasingvertrag mit zwei Jahren Laufzeit und 10 000 Kilometern Fahrleistung pro Jahr zum Preis von monatlich 270 Euro (321,30 Euro inklusive Mehrwertsteuer) an. Ein StreetScooter Work L kann fast eine Tonne Gewicht tragen, das Modell Work 700 Kilogramm. Zielgruppe: beispielsweise Bäckereien, Floristen, Handwerker und Anbieter von Bürotechnik – Betriebe, die einen lokalen Radius haben. Busse schaut nach vorn: „Wir haben uns für den Vertrieb der StreetScooter entschieden, weil wir die Wünsche unserer Kunden erfüllen und uns dem Fortschritt nicht verschließen wollen.“ wb

» Web: www.tobaben.eu,
<https://www.streetscooter.eu/>



25

#tutech25

Wer sagt, dass man nicht auch im Alter jung bleiben kann? 25 Jahre als Katalysator für Technologie- und Wissenstransfer, als Brücke zwischen Wissenschaft und Wirtschaft, als Brutkasten für Startups und als einer der Innovationsmotoren der Region. Das hat uns jung gehalten. Wir danken unseren Kunden, unseren Partnern und unseren Gesellschaftern für 25 Jahre vertrauensvolle und innovative Zusammenarbeit. Und freuen uns darauf, auch die nächsten 25 Jahre jung, dynamisch und kreativ zu bleiben - gemeinsam mit ihnen.

TUTECH

TUTECH INNOVATION GMBH
Harburger Schlossstr. 6-12
21079 Hamburg, Germany



Thomas Malicki demonstriert den Übungseinsatz am virtuellen Arbeitsplatz. Die Anzeige auf dem Display am Rechner (rechts) sieht er auch im Helm.

Fotos: Wolfgang Becker



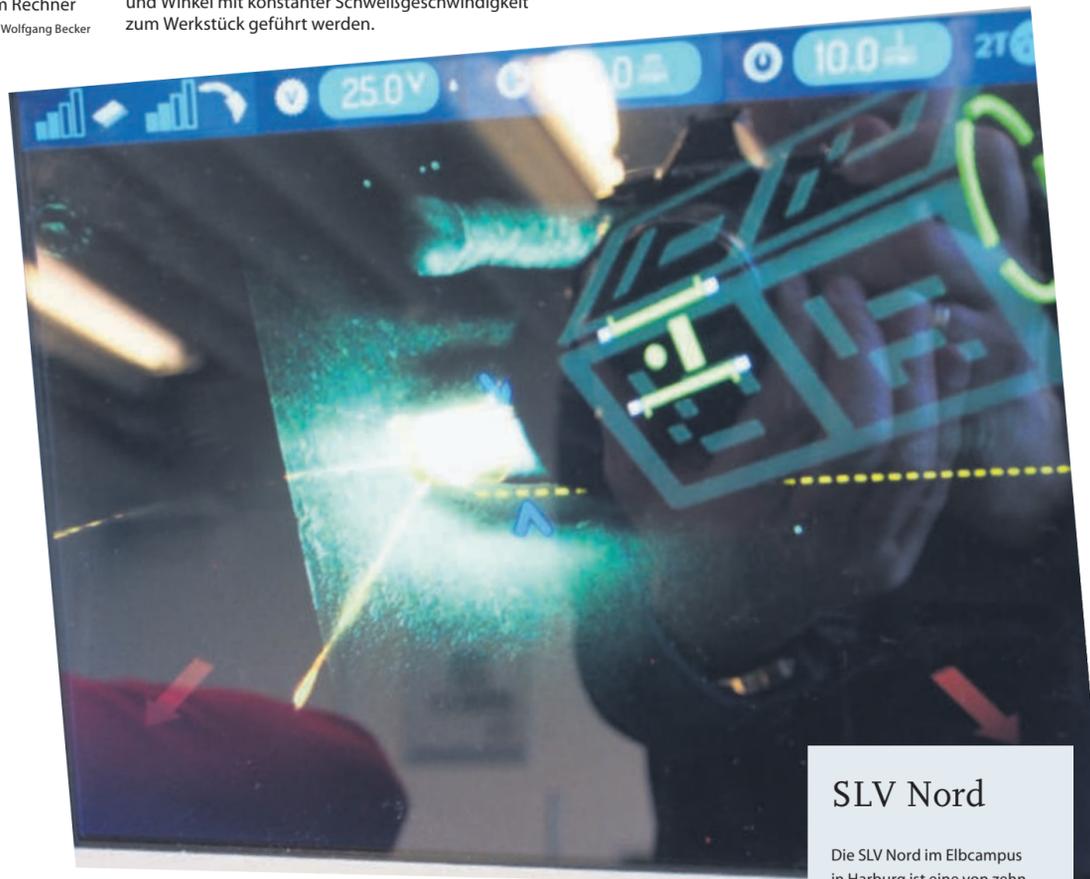
Der Schweißbrenner muss im korrekten Abstand und Winkel mit konstanter Schweißgeschwindigkeit zum Werkstück geführt werden.



Für Sven Noack, Geschäftsführer der SLV Nord, stellt die Einführung des virtuellen Schweißtrainings die zweite Stufe der Digitalisierung und die Grundlage einer modernen schweißtechnischen Bildungseinrichtung der Zukunft dar.

Alle reden von Digitalisierung – Sven Noack, Geschäftsführer der Schweißtechnischen Lehr- und Versuchsanstalt Nord gGmbH im Harburger Elbcampus, handelt. Unter seiner Führung hat die SLV Nord jetzt einen lang gehegten Plan umgesetzt und 120.000 Euro in die Einrichtung eines virtuellen Trainingszentrums für die Ausbildung von Schweißern investiert. An sechs Arbeitsplätzen können angehende Schweißer mit Hilfe der Augmented Reality (computer-gestützte Erweiterung der Realitätswahrnehmung) üben, eine korrekte Naht zu schweißen. Noch in der Startphase hatte B&P-Redakteur Wolfgang Becker Gelegenheit, selbst einmal den Brenner in die Hand zu nehmen und sich im virtuellen Schweißen zu versuchen – ein erkenntnisreicher Selbstversuch.

Die sechs Rechner des spanischen Herstellers Seaberry sehen aus wie echte Schweißgeräte. Thomas Malicki, Bildungskordinator der SLV Nord, erklärt: „Selbst die Brenner und die Bedienelemente sind identisch aufgebaut, aber die Optik täuscht: Hier stehen sechs Soldamatic-Computer, die über ein kleines Netzwerk mit einem Server verbunden sind. Auf den Server greift der Trainer zu und kann sich jederzeit in den Schweißvorgang seiner Schüler einschalten und Tipps geben.“



Die erste Naht ist virtuell

B&P VOR ORT Das Handwerk rüstet digital auf – SLV Nord bietet erstmals virtuelles Schweiß-Training an – Lernen durch Augmented Reality

„Da ist noch Luft nach oben“

Schweißen sieht einfacher aus, als es ist: Der Brenner muss im korrekten Winkel und im richtigen Abstand zum Werkstück gehalten werden. Auch auf die Geschwindigkeit kommt es an. Mit einer konstanten, fast statischen Bewegung wird der Brenner geführt. Die Software wertet die Daten aus und gibt optische Korrekturhilfen auf einem kleinen Bildschirm, der im Schweißhelm montiert ist. Der Schüler sieht permanent, ob seine Brennerführung stimmt. Sind alle Markierungen grün, ist die Haltung korrekt. Der Bewegungsablauf erfordert gute Koordination. Nach vier 25 Zentimeter langen Nähten bekommt der Redakteur sein erstes Prüfungsergebnis: 53 Prozent – durchgefallen. Oder wie Maschinenbaumeister und Schweißfachmann Thomas Malicki diplomatisch sagt: „Da ist noch Luft nach oben ...“

Normalerweise müsste nach jeder Übung ein neues Werkstück eingespannt werden. So beim virtuellen Schweißtraining: Die Übung

wird wiederholt und führt nach und nach zu besseren Ergebnissen. Ist die Prüfung bestanden, folgt der nächste Score. Malicki: „Es hat so ein bisschen von einem Computerspiel. Man will unbedingt das nächste Level erreichen. Am Ende führt das sogar dazu, dass die jungen Leute ihre Pause ausfallen lassen, weil sie der Ehrgeiz gepackt hat.“ Er ist begeistert von dieser neuen Möglichkeit, junge Leute an das Schweißen heranzuführen. Der virtuelle Lehrgang sei die perfekte Vorbereitung für den Ernstfall, der dann in der Schweißwerkstatt stattfindet und bei dem richtige Funken fliegen.

Christiane Pohlmann, Leiterin des Bereichs Aus- und Weiterbildung, teilt diese Begeisterung. Sie ist auch für die virtuelle Schweißwerkstatt verantwortlich. Sie sagt: „Das System arbeitet mit Augmented Reality. Der Lehrgangsteilnehmer sieht also über zwei Kameras am Helm seine eigene Hand auf dem Display. Der Computer simuliert einen Lichtbogen, und er stellt dar, wie sich das Schweißgut verflüssigt.“ Das bekommt ein Schweißer im realen Leben so nie zu sehen. Pohlmann: „Der große Vorteil ist die rechnergesteuerte Fehleranalyse. Da können selbst erfahrene Schweißer noch etwas lernen.“

SLV Nord

Die SLV Nord im Elbcampus in Harburg ist eine von zehn Schweißtechnischen Lehr- und Versuchsanstalten in Deutschland. Die Kunden kommen aus der Metropolregion Hamburg, aus Schleswig-Holstein und aus Mecklenburg-Vorpommern. Es gibt aber durchaus auch einen internationalen Aspekt, wie Geschäftsführer Sven Noack sagt. „Wir fahren dorthin, wo der Kunde uns wünscht – also auch mal nach Katar, nach Schweden, Norwegen oder Bulgarien. In Kirgistan haben wir sogar drei schweißtechnische Bildungseinrichtungen mit aufgebaut. Die SLV Nord bildet die gesamte Bandbreite der Schweiß- und Füge- und Beschäftigt 29 Mitarbeiter. Es bestehen diverse Kontakte zu Hochschulen und Unternehmen. Seit 2017 werden sämtliche Lehrunterlagen in fachtheoretischen Lehrgängen in digitaler Form und schriftliche Prüfungen nur noch „online“ abgenommen. Mit dem Einstieg in das virtuelle Schweißtraining ist jetzt die zweite Stufe der Digitalisierung erreicht. wb

„Wir sparen Zeit und Material“

Doch nach dem virtuellen Einstieg kommt dann irgendwann die Realität: Beim Schweißen entsteht Rauch, es fliegen Funken, es wird warm. Thomas Malicki: „Der Beruf des Schweißers ist herausfordernd und nicht ungefährlich. Arbeitsschutz hat einen hohen Stellenwert. Und: Der Schweißer ist permanent einer Prüfsituation ausgeliefert – sowohl was seine Arbeit als auch seine Fähigkeiten angeht. Das ist ein Beruf mit hoher Verantwortung.“

In der SLV Nord werden alle Arten des Schweißens vermittelt. Ob Wolframintert-Gasschweißen, Metallschutzgasschweißen, Lichtbogenhand- oder Gasschweißen – wer lernen will, kann das in Harburg tun. 3500 Schweißerprüfungen nehmen Noack und sein Team pro Jahr ab, die dann allerdings nicht virtuell erfolgen. Das hohe Investment, das nun zum Einstieg in die digitale Welt des Schweißens führt, trägt die Handwerkskammer Hamburg (die SLV Nord ist eine hundertprozentige Tochtergesellschaft) nicht komplett. Rund 60 Prozent übernehmen das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle BAFA und die Stadt Hamburg im Rahmen eines Förderprogramms. wb

Web: <https://www.slv-nord.de/>

Karrieretag am 15. Juni



Marcel Drewes, drittes Semester im Studiengang General Management (B.Sc.), PFH Hansecampus Stade.

Ich studiere an der PFH in Stade, weil...

... ich keine trockene Theorie, sondern praxisnah lernen möchte. Die Inhalte, die die Professoren und Dozenten in meinen BWL-Vorlesungen lehren, sind wirklich praxisbezogen und häufig an eigene unternehmerische Erfahrungen geknüpft. Die kleinen Semestergruppen von maximal 20 Studierenden machen es möglich, dass jeder individuell von den Dozenten in seinen, auch persönlichen, Fähigkeiten gestärkt wird. Dank der straffen Vorlesungsphase haben wir Studierenden genügend Zeit, um am Ende jeden Semesters ein sechs- bis zwölfwöchiges Praktikum bei einem Unternehmen aus dem weltweiten PFH-Netzwerk zu absolvieren. Und die Kosten des privaten Studierens neutralisieren sich für mich durch die Vergütungen aus Praktika und der Mitarbeit an wissenschaftlichen Studien zu einem großen Teil von selbst.

PFH informiert über BWL und Carbontechnologie

Diesen Termin sollten sich interessierte Schüler und ihre Eltern vormerken: Am Freitag, 15. Juni 2018, lädt die PFH Private Hochschule zum „Karrieretag Betriebswirtschaftslehre & Carbontechnologie“ an den PFH Hansecampus Stade ein. Ab 16 Uhr gibt es Informationen über die Studienangebote der Hochschule und entsprechende berufliche Perspektiven. Beim Karrieretag stellt die PFH ihre Bachelorstudiengänge General Management (BWL) und Verbundwerkstoffe/Composites (Carbontechnologie) vor. In zwei Schnuppervorlesungen bringen Professoren der Hochschule den Teilnehmern aktuelle Themen aus beiden Bereichen näher. Anschließend geben Studenten Einblicke in

Alltag und in praktische Projekte des Studiums. In Skype-Schaltungen berichten mehrere Kommilitonen live von ihren Eindrücken im Auslandssemester. Individuelle Gespräche mit Professoren, Studenten und Partnerunternehmen der Hochschule sind möglich.

■ **Veranstaltungsort** ist der PFH Hansecampus Stade, Airbus-Straße 6, 21684 Stade. Das Programm für den Karrieretag ist online unter www.pfh.de/karrieretag abrufbar. Die PFH bietet Interessierte, sich bis zum 14. Juni dort oder per E-Mail an stade-studieninfo@pfh.de anzumelden. Weitere Informationen gibt Julia Schiffbäumer telefonisch unter 0 41 41/79 67-100.





Fast 2100 Geburten in einem Jahr – und es werden noch mehr . . .

INTERVIEW Phillip Fröschle, Geschäftsführer der Mariahilf Klinik Hamburg, über Chancen, Herausforderungen und Umbaupläne



Klinikgeschäftsführer Phillip Fröschle (rechts) mit seinem Leitungsteam: Pflegedirektorin Antje Weiß und Dr. med. Christopher Wenck, Ärztlicher Direktor.

Foto: Helios/Sven Brüggemann

Ende vorigen Jahres übernahm Phillip Fröschle als neuer Geschäftsführer die Verantwortung für die Helios Mariahilf Klinik in Harburg. Seine Hauptaufgaben sind, das Haus in der neuen Struktur zu stabilisieren und sicher in die Zukunft zu führen. Die Veränderungen durch die Neustrukturierung der Erwachsenen-Notfallversorgung im Süderelberaum und die Konzentration der Harburger Geburtshilfe im Neubau an der Stader Straße sind nach wie vor zentrale Themen. Mit Phillip Fröschle sprach B&P-Redakteur Wolfgang Becker.

Sie sind jetzt seit mehr als 150 Tagen für die Helios Mariahilf Klinik verantwortlich – die Kennenlernphase ist also bereits vorbei. Wo liegt Ihr erster Arbeitsschwerpunkt?

Mit der Umstrukturierung unserer Notfallambulanz und dem Fokus auf Kinder und gynäkologische Notfälle konzentrieren wir uns auf eine unserer Stärken. Dennoch müssen wir unser Haus an diese neuen Strukturen anpassen. Das geht nicht ohne unsere Kolleginnen und Kollegen. Daher verstehen wir es derzeit als eine unserer wichtigsten Aufgaben, unsere Mitarbeiter in diesen Veränderungsprozess einzubinden und unser Haus gemeinsam für die Zukunft aufzustellen.

Viele Notfälle fallen in den Abteilungen der Unfallchirurgie beziehungsweise der Orthopädie und Kardiologie an. Wie kann der dezimierte Patientenzustrom hier kompensiert werden?

In diesen Fachrichtungen sind wir nach wie vor gut aufgestellt und verfügen neben qualifizierten Operateuren beispielweise über ein zertifiziertes Endoprothetik- sowie Trauzentrum. Klassische Eingriffe sind hier künstliche Hüft- oder Kniegelenke. Diese Eingriffe sind planbar, das heißt, von der Diagnose bis hin zum neuen Knie können auch mal einige Wochen vergehen. Der Patient kann zusammen mit seinem Hausarzt und uns den Eingriff planen – das nennen wir Elektivgeschäft. Und hier liegt ganz klar unser Fokus, das gilt gleichermaßen für die Kardiologie.

Werbespots für den Einbau neuer Hüften sind ja eher ein Mittel, das nicht so funktionieren dürfte. Wie genau wollen Sie das umsetzen?

Wir holen die Leute ins Haus, zeigen aber auch Präsenz bei externen Gelegenheiten. Ebenso halten viele unserer Chefarzte Patientenvorträge hier bei uns in der Klinik. Sie nehmen sich Zeit für den Patienten, klären auf und beraten zu aktuellen medizinischen Themen. Gleichmaßen wichtig ist für uns natürlich auch der B2B-Bereich, also der Draht zu den niedergelassenen Fachärzten. Hier möchten wir zum Beispiel durch gezielte Dialogformate den Austausch intensi-

vieren. Wir schauen aber auch, ob es Ärzte gibt, die gegebenenfalls einen Sitz an uns abgeben wollen. Es gibt aber auch ganz pragmatische Mittel, um die Zusammenarbeit effizienter zu gestalten. So haben wir vor kurzem zum Beispiel eine IT-Lösung zur Online-Anmeldung zur Geburt implementiert. Patienten oder aber auch der Facharzt können so auf die Kalender unserer Fachabteilungen zugreifen und einen Termin online sofort buchen. Ich glaube, dass in diesem Bereich noch ganz viel Potenzial vorhanden ist.

Das klingt spannend. 2017 hatten Sie ein Rekord-Geburtenjahr: 2099 Geburten mit 2130 Kindern, die im Mariahilf zur Welt kamen. Reichen da Ihre fünf Kreißsäle aus?

Die reichen definitiv aus. Auch noch für ein bisschen mehr. Das hatte man baulich zum Glück schon bei der Planung berücksichtigt. Auch im Vergleich zu anderen Kliniken mit noch mehr Geburten finden wir häufig nicht mehr Kreißsäle. Wir werden aber im Laufe dieses Jahres dennoch größere Umbauten vornehmen – sowohl in der Notaufnahme als auch im Bereich der Neonatologie und den Kreißsälen.

Was haben Sie konkret vor?

In der Notaufnahme wird es einen separaten Bereich für Schwangere geben sowie mehr Untersuchungsräume. Auf der Neonatologie wollen wir die baulichen Voraussetzungen schaffen, um Arbeitsabläufe effizienter zu gestalten und damit kürzere Wege und Wartezeiten zu ermöglichen. Ebenso möchten wir unseren Eltern vermehrt Rooming-in, also die stetige Anwesenheit von Eltern und Kind in einem Raum, ermöglichen.

2018 wird das erste volle Jahr unter den neuen Bedingungen. Das bedeutet: Hier im Haus werden künftig noch mehr Kinder geboren . . .

. . . ja, das haben wir bereits in den ersten Wochen des neuen Jahres gesehen und darüber freuen wir uns sehr.

Stichwort Umbauten. Es gab den Plan, ein Parkhaus auf dem Gelände zu bauen – ist das Vorhaben noch akut?

Ja, wir planen für dieses Jahr den Bau eines Parkhauses. Auf jeden Fall werden wir die Parkplatzzahl deutlich erhöhen. Zudem wird es noch ein paar interne Umzüge geben. Noch sitzen einige Mitarbeiter in der schönen Villa Meyer. Hier prüfen wir gerade Lösungen, was aus der denkmalgeschützten Villa werden könnte.

Haben sich der Neubau und die Neustrukturierung auf die Mitarbeiterzahlen ausgewirkt?

Das Ziel für 2018: Von Perinatalzentrum Level 2 auf Level 1

Als Perinatalzentrum Level 2 darf die Helios Mariahilf Klinik Hamburg auf der Kinder-Intensivstation Frühgeborene behandeln, die ab der vollendeten 29. Schwangerschaftswoche sowie ab einem Geburtsgewicht von 1250 Gramm geboren werden. Klinikgeschäftsführer Phillip Fröschle: „Unser Ziel für 2018 ist es, auf Perinatalzentrum Level 1 aufzusteigen. Die Voraussetzungen – medizinische Qualifikation und technische Ausstattung – liegen bereits vor. Jetzt geht es nur noch um organisatorische Dinge und letzte Abstimmungsschleifen.“

Die Einstufung Level 1 umfasst auch Kinder, die noch früher geboren werden und mit manchmal nur 500 Gramm noch viel leichter sind. Sie müssen intensiv betreut werden. In Notfällen werden solche Fälle bereits heute in der Mariahilf Klinik behandelt – wenn eine Verlegung von sogenannten Frühchen ein zu hohes Risiko bedeutet. Fröschle: „Da wir die einzige Geburtsklinik im Hamburger Süden sind und die Zahl der Geburten absehbar stark steigen wird, werden in der Folge auch die Frühgeburten zunehmen. Darauf wollen wir vorbereitet sein.“ Die Einstufung als Perinatalzentrum Level 1 wird mit den Krankenkassen verhandelt. wb

Im Grunde ist es ähnlich wie vorher, denn der Bedarf an Mitarbeitern orientiert sich grob an der Anzahl der Planbetten beziehungsweise natürlich an den zu betreuenden Patienten. Durch die Veränderung in der Notfallversorgung haben wir als Haus 13 zusätzliche Planbetten erhalten und halten somit aktuell 176 Betten vor. Diese Zahl ist durch den Krankenhausbettenplan vorgegeben. Wir könnten also nicht einfach auf 500 Betten erhöhen. Aktuell haben wir etwa 450 Mitarbeiter.

Gibt es eigentlich angesichts des behördlichen Regelwerks für ein Haus wie dieses noch Entwicklungsmöglichkeiten? Beispielsweise die Einführung neuer Disziplinen, die bislang nicht angeboten werden?

Dazu müssen wir uns zuerst fragen, was wir sind und was wir sein wollen. Wir sind ein gut aufgestellter Grund- und Regelversorger mit zehn Fachabteilungen. Meine Auffassung ist: Das, was wir anbieten, wollen wir richtig gut machen. Qualität ist für unseren Konzern der oberste Maßstab und wird umfassend analysiert. Hier zeigen uns die Zahlen, dass wir unserem Anspruch gerecht werden. Dass Qualität für uns ein entscheidender Baustein für den Erfolg eines Krankenhauses ist, kann man gut an dem intensiven Austausch zwischen den Kliniken erkennen. Innerhalb des Konzerns treffen sich regelmäßig sämtliche Chefarzte unserer 111 Kliniken in ihren jeweiligen Fachgruppen und legen Behandlungsstandards fest. Durch diesen regelmäßigen Austausch können wir voneinander lernen, Synergieeffekte nutzen und vor allem Fehler vermeiden.

Business & Health KOLUMNE



Von DR. MED. ANNIKA STEINBRINK, Chefarztin der Abteilung für Kinderchirurgie

Mütter in Führungspositionen? Das geht!

Seit geraumer Zeit wird sowohl in der Politik als auch in der Wirtschaft über Frauen in Führungspositionen diskutiert – sogar von einer Frauenquote ist manchmal die Rede. Eine Diskussion, die sich durch alle Branchen und Industriezweige zieht. Allen voran sticht aber das Gesundheitswesen hervor: Denn Medizin ist weiblich. Zumindest zu einem Großteil. Zwei Drittel der Studienabgänger sind mittlerweile Frauen. Daher sollten wir nicht nur über Frauen in Führungspositionen sprechen, sondern auch über Mütter.

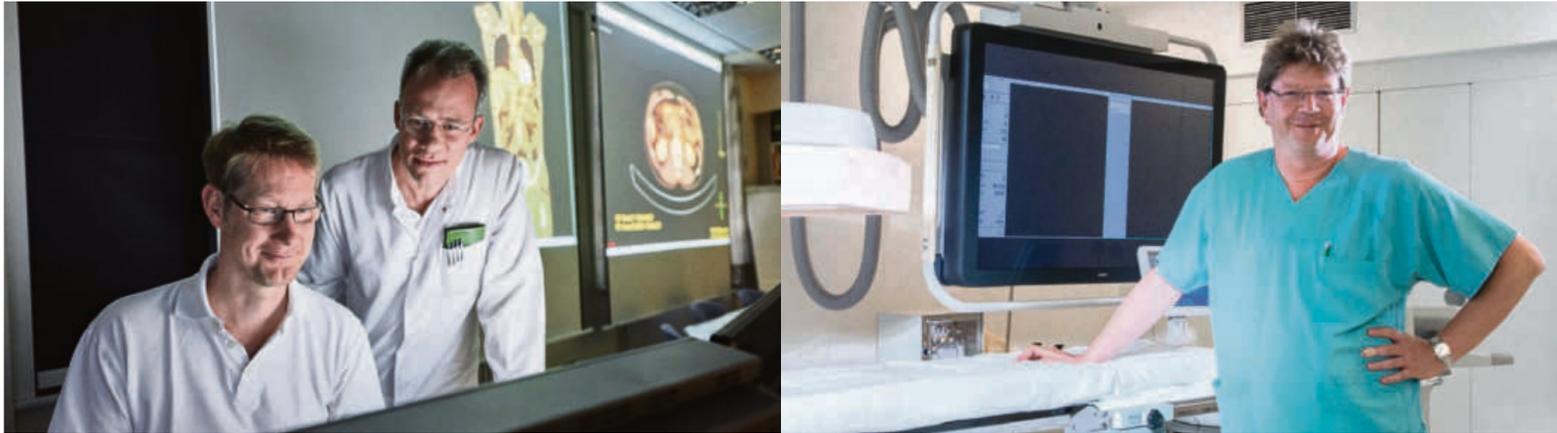
Damit sich der Mangel an Ärzten nicht weiter verschärft, sollten Unternehmen und Vorgesetzte auf die sich ändernde Geschlechtsstruktur im Ärzteberuf reagieren. Ich bin seit 2015 Chefarztin für Kinderchirurgie in der Helios Mariahilf Klinik Hamburg, ich habe selbst zwei Kinder im Alter von vier und elf Jahren. Mein Medizinstudium beendete ich im Jahr 2001. Schon damals wusste ich, dass ich gerne als Ärztin in einem Krankenhaus arbeiten möchte – und dass ich eines Tages auch eine eigene Familie haben möchte.

Work-Life-Balance

Sicherlich war es vor einigen Jahren für viele Frauen noch eine größere Herausforderung, Karriere und Familie unter einen Hut zu bekommen. Heute hat sich da aber einiges geändert. Und schließlich fordern heutzutage nicht nur Mütter eine bessere Work-Life-Balance – auch Väter machen vermehrt Gebrauch von Elternzeit oder reduzieren ihre Arbeitszeit. Damit unterstützen sie nicht nur ihr eigenes Bedürfnis nach Familie, sondern auch die Karriereziele ihrer Ehefrauen. Für meinen damaligen Chef schien meine erste Schwangerschaft eine schwere Enttäuschung zu sein. Mir wurde klar, dass ich nie wieder sein „bestes Pferd im Stall“ sein würde. Seit ich Chefarztin bin, versuche ich, mich an dieses Gefühl zu erinnern und gegenteilig zu handeln. Denn: Erfolg im Beruf und eine glückliche Familie bedingen einander!

Bereits mit einfachen Maßnahmen und kleinen strukturellen Veränderungen können Unternehmen vielen Ärztinnen den Spagat zwischen Karriere und Familie einfacher machen. Denn eine gute Chefarztin und eine gute Mutter zu sein, schließt sich keineswegs aus. Mit flexiblen Arbeitszeitmodellen oder verbesserten Möglichkeiten zur Kinderbetreuung reagieren bereits heute schon viele Unternehmen auf diese Entwicklung. Das ist auch bei Helios angekommen. Mein Job macht mir Spaß und ich bin froh, dass ich mich nicht zwischen Karriere und Familie entscheiden musste.

Dr. Sven Laabs (rechts), Chefarzt der Urologie im Elbe Klinikum Stade, leitet auch das Prostatazentrum Elbe-Weser. Das Foto zeigt ihn mit Dr. Erik Hars, Radiologe im MVZ Klinik Dr. Hancken im Elbe Klinikum Stade.



Chefarzt Dr. Kersten Mückner hat die neue Methode der Prostata-Arterien-Embolisation in Stade eingeführt.

Neue Behandlung eines drängenden Problems

Gutartige Prostatavergrößerung: Im EKS bieten Radiologen und Urologen zusammen eine neue Therapie gegen ein weitverbreitetes Männerleiden an

Eine der häufigsten Männerkrankheiten ist die gutartige Prostatavergrößerung. Diese benigne Prostatahyperplasie (BPH) – so der Fachbegriff – tritt vor allem im mittleren und fortgeschrittenen Lebensalter auf. Jeder zweite 60-Jährige ist davon betroffen, bei den 80-Jährigen sind es bereits 90 Prozent. Mancher merkt lange wenig von seiner BPH, in anderen Fällen verursacht die vergrößerte Prostata schon früh immer stärkere Beschwerden und muss behandelt werden. Durch die Vergrößerung der Prostata, die ringförmig um die Harnröhre direkt am Blasenaustritt liegt, wird das Wasserlassen behindert: Harn kann nur in kleinen Mengen abgesetzt werden, die Blase immer weniger entleert werden. Dadurch steigt die Gefahr von Entzündungen und der Drang zum Wasserlassen nimmt ständig – auch nachts – zu, die Lebensqualität immer weiter ab. „Bei manchen unserer Patienten bestimmen die Blase und die Suche nach der nächstliegenden Toilette das Leben“, erklärt Dr. Sven Laabs, Chefarzt der Urologie im Elbe Klinikum Stade.

„Zunächst werden die BPH-Patienten mit einer medikamentösen Therapie behandelt, wenn sich allerdings dadurch keine Besserung erzielen lässt oder die Symptome stärker werden, bleibt nur ein operativer Eingriff, um den Patienten wieder ein beschwerdefreies Leben zu ermöglichen“, erklärt der Chef-Urologe Laabs, der auch das Prostata-Zentrum Elbe-Weser leitet, in dem elf niedergelassene Urologen mit den Fachkollegen der Kliniken und den Radiologen, Onkologen sowie Strahlentherapeuten zusammenarbeiten, um gutartige wie bösartige Prostata-Erkrankungen zu behandeln.

VIELE VERFAHREN

Die Beseitigung dieser Beschwerden beschäftigt die Ärzte seit Jahrhunderten und führte im 16. Jahrhundert zur ersten minimalinvasiven Methode: Der französische Barbier und Chirurg Amboise Paré schnitt mit Hilfe von Instrumenten, die er durch die Harnröhre einführt, einen Tunnel durch das

Prostatagewebe. Das war sozusagen der Vorläufer des heute als TransUrethrale Resektion der Prostata (TURP) durchgeführten Verfahrens. Dabei wird durch die Harnröhre in Schlüssellochtechnik Gewebe von der Prostata abgetragen, um das Organ so zu verkleinern, dass die verengte Harnröhre weiter wird und die Blase wieder besser entleert werden kann. Neben dieser Methode wurden noch eine Vielzahl weiterer Verfahren entwickelt. Mit Hitze, Kälte, Stents und Laserstrahlen bis hin zum Skalpell versuchen Urologen und Chirurgen, das Übel zu beseitigen. Das Ziel ist es, die Beschwerden möglichst komplikationslos und nebenwirkungsfrei zu beseitigen. Zu den Risiken zählten früher neben Infektionen Inkontinenz und Impotenz.

Zwar sind die Methoden dank der präzisen Medizintechnik feiner geworden, die potenziellen Nebenwirkungen treten nur sehr selten auf, dennoch fürchten sich viele Pati-

enten selbst vor den minimalinvasiven Eingriffen. Deshalb bietet das MVZ Klinik Dr. Hancken im Elbe Klinikum Stade in Zusammenarbeit mit den Urologen eine alternative Behandlung an: die Prostata-Arterien-Embolisation (PAE). Der Radiologe und Chefarzt Dr. Kersten Mückner erklärt das Verfahren: „Bei der Prostata-Arterien-Embolisation gehen wir unter Röntgenkontrolle mit einem feinen Katheter über die Leistenarterie in die Prostata-Arterie und setzen dort kleine Mikrokügelchen frei, die in einem bestimmten Areal die Blutgefäße in der Prostata verschließen und dadurch zum Untergang von Gewebe führen. Dadurch wird die Prostata verkleinert und die Verengung der Harnröhre behoben. Diese Methode ist schmerzfrei und kann unter lokaler Betäubung durchgeführt werden.“ Der Vorteil dieses Eingriffs liegt darin, dass keine der kritischen Organe wie Blase und Harnröhre verletzt werden können. Außerdem wird dem Patienten eine Operation mit Vollnarkose und mehrtägigem Krankenhausaufenthalt erspart.

Elegante Methode

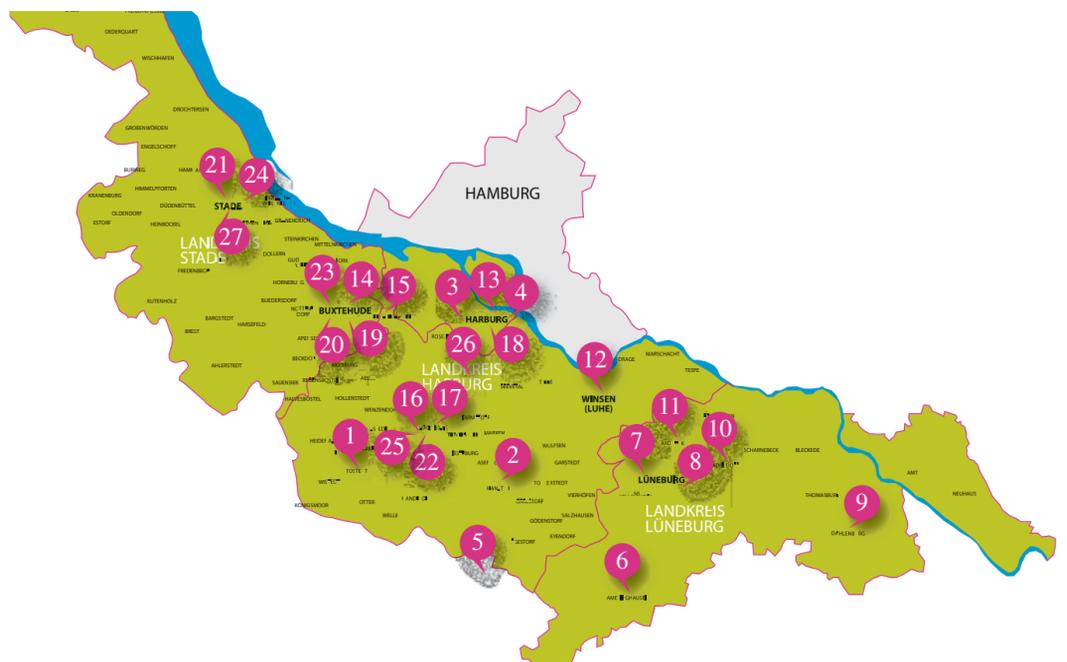
In anderen Ländern wird diese alternative Methode längst praktiziert, in Deutschland wurde sie Anfang des Jahres offiziell zugelassen – allerdings mit einigen Auflagen: Die PAE darf nur bei Patienten durchgeführt werden, die die Familienplanung abgeschlossen haben, nicht an Arteriosklerose leiden und sich ausdrücklich gegen einen anderen operativen Eingriff ausgesprochen haben. Chefradiologe Dr. Mückner hat diese Eingriffe bereits erfolgreich durchgeführt. Die Patienten konnten zwei Tage nach dem Eingriff das Krankenhaus verlassen, die Beschwerden nahmen kontinuierlich ab, sie konnten bald wieder selbst über ihr Leben und die Organisation ihres Alltags bestimmen.

INFOS:
MVZ Klinik Dr. Hancken im Elbe Klinikum Stade, Tel.: 0 41 41/97 1551; Prostatazentrum Elbe-Weser, Tel.: 0 41 41/97 1500

- 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 Autohaus Hans Tesmer AG & Co. KG Lüneburger Schanze 14 21614 Buxtehude
- 20 Hochschule 21 Harburger Straße 6 21614 Buxtehude
- 21 PFH Hanscampus Stade Airbus-Straße 6 21684 Stade
- 22 Autohaus Hans Tesmer AG & Co. KG Ritscherstraße 32 21244 Buchholz
- 23 Buxtehuder Tageblatt Zwischen den Brücken 6 21614 Buxtehude
- 24 Stader Tageblatt Pressehaus Glückstädter Straße 10 21682 Stade
- 25 Volksbank Lüneburger Heide eG Filiale Buchholz Breite Straße 9 21244 Buchholz
- 26 STS Seevetaler Transport Service GmbH Beckedorfer Bogen 33 21218 Seevetal
- 27 Autohaus Hans Tesmer AG & Co. KG Carl-Benz-Straße 10 21684 Stade

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

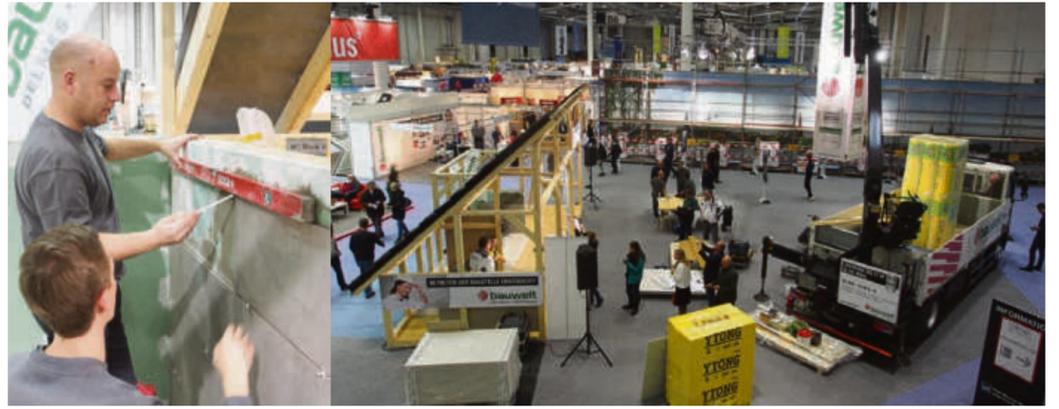
Business & People – Das Wirtschaftsmagazin aus der Metropolregion Hamburg erscheint vierteljährlich in den Landkreisen Harburg, Stade und Lüneburg sowie im Süden des Hamburger Stadtgebiets (Harburg, Wilhelmsburg). 60 000 Exemplare werden gedruckt und gezielt an Unternehmen und wirtschaftsinteressierte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





Die lebendige Baustelle

Messe: bauwelt mit Premium-Auftritt auf der home² in Hamburg



Die „lebendige Baustelle“ im Eingangsbereich der home²: Hier konnten die Besucher live erleben, wie heutzutage mit neuen Baustoffen modernisiert wird.

Fotos: Wolfgang Becker

Normal kann jeder, aber eine Messe mit einem ungewöhnlichen Beitrag zu bereichern, der in den Köpfen der Besucher hängenbleibt, das ist die hohe Kunst: Auf der home², Messe für Immobilien, Bauen & Modernisieren, hat „Hamburgs bester Baustoffhändler“ (Auszeichnung einer Hamburger Tageszeitung) bewiesen, dass sich das Einerlei der Messestände durchaus auflösen lässt: Mitten im Eingangsbereich platzierte die bauwelt Delmes Heitmann auf mehr als 300 Quadratmetern einen Lkw mit Kranausleger, ein mehr als zehn Meter langes Baugerüst und eine Baustelle, auf der Trockenbauer, Fliesenleger und Fußbodenspezialisten zeigten, wie heute modernisiert wird. Damit nicht genug: Mehrmals täglich kam bauwelt-Markenbotschafter John Kosmalla, Architekt und TV-Moderator („Zuhause im Glück“, RTL2), zum Einsatz und erläuterte den Besuchern, was da vor Ort gerade passierte.

Acht Fachhandelsbereiche

Das Harburger Unternehmen bauwelt, die Zentrale ist direkt hinter der Stadtgrenze an der Maldfeldstraße, hat sich in den zurückliegenden zwei Jahren völlig neu aufgestellt und vereint heute acht Fachhandelsbereiche unter einem Dach. Als Versorger für das Handwerk, die Bauwirtschaft und den Privatkunden bietet die bauwelt Expertise in den Bereichen Holz,

Roh- und Hochbau, Trockenbau, Bodenbeläge/Fenster/Türen, Dach, Werkzeuge, Garten- und Landschaftsbau sowie Fliese. Der Großteil dieses Spektrum wurde auf der home² abgebildet. Und das nicht etwa per Video oder Fotowand, sondern live mit echten Handwerkern.

Der Auftritt war so ungewöhnlich, dass sogar ein NDR-Fernsehteam vorbeischaute. Vor den Augen der Besucher wurde aus der Holzkonstruktion der Ausschnitt eines Dachgeschosses nachgebaut. Tanja Hütter, Marketingleitung und verantwortlich für den Messeauftritt: „Wir sind zum fünften Mal auf dieser Hamburger Messe vertreten und versuchen, auch mal neue Wege zu gehen, eine lebendige Baustelle haben wir allerdings so auch das erste Mal realisiert.“

Die home² ist seit 2017 Nachfolgerin der „Hamburger Energietage“ und widmet sich unter anderem dem Thema Bauen und Modernisieren. In Halle B6, der größten auf dem Hamburger Messegelände, erwartete die Besucher nicht nur die lebendige Baustelle im Eingangsbereich, sondern auch ein Segway- und ein Minibagger-Parcours sowie zahlreiche Fachvorträge zu verschiedenen Bau- und Gartenthemen und natürlich zahlreiche Messestände, an denen sich etwa 150 Firmen aus der Bau- und den angrenzenden Dienstleistungsbereichen präsentierten.

wb

» Web: www.bauwelt.eu



„Über Gestaltung können wir diskutieren, über Qualität nicht“

Besuch bei „Lebenstraum Küche“ in Hollenstedt



Das Team von „Lebenstraum Küche“ in Hollenstedt: Kerstin Schüssler (von links), Sascha Harangozo, Liesel Barth und Michael Schüssler.

Kaum ein Wohnthema hat Bauherren, Eigenheimer und Mieter in den vergangenen Jahrzehnten so stark inspiriert wie die Küche. Die Umsetzung der persönlichen Wünsche und Ideen, die Vorstellungen von einem möglichst funktionellen Arbeitsablauf, Komfort und Bequemlichkeit sowie der vielleicht augenscheinlichste Aspekt, das Design, nehmen immer stärkeren Raum bei der Planung der eigenen vier Wände ein. Die Küche ist zum kommunikativen Versammlungsort und zum Treffpunkt bei Feiern (Wo sind die meisten Gäste? In der Küche . . .) geworden. Grund genug also, diesem Aspekt der Wohnraumplanung besondere Aufmerksamkeit und vielleicht auch ein besonderes Budget zu schenken. Es ist kein Zufall, dass Kerstin und Michael Schüssler ihr Unternehmen „Lebenstraum Küche“ nennen. Kerstin Schüssler: „Dazu bringen wir Erfahrung aus drei Generationen mit und wissen genau, welche Lösungen sich bewährt haben und welche nicht. Wir stellen die wirklich wichtigen Fragen, die weit darüber hinausgehen, ob viel gekocht wird oder wenig.“ In ihrem Hollenstedter Küchenstudio stellen sie Design-Beispiele und Lösungen vor, auf die der Laie selbst häufig gar nicht kommt.

„Wir planen Ihre persönliche Designküche und setzen dabei den Fokus auf Werterhaltung und Langlebigkeit“, heißt die Devise in dem eleganten Küchenstudio. Wer hier herkommt, darf eine individuelle Lösung im mittleren bis gehobenen Preissegment erwarten. Ein besonderer Service: Bestehende liebgewonnene Möbel und Gegenstände werden hier auf Wunsch harmonisch in das Gesamtbild der modernen Küche eingepplant.

Virtuelle Vorplanung

Wie die neue Küche dann später aussehen wird, können sich die Kunden im Rahmen der virtuellen Vorplanung in 3D anschauen. Kerstin Schüssler: „Wir planen nicht einfach nur die passenden Schränke und Geräte. Unser Anspruch ist es, den Kunden ein Raumkonzept mit allem Drum und Dran zu erstellen. Dazu gehört zum Beispiel auch das Thema Beleuchtung.“ Ein Aspekt, der oft vergessen wird, wenn die Küche „von der Stange“ kommt. Mit der Planung sollte rechtzeitig begonnen werden. Kerstin Schüssler: „Steht ein Neubau oder Umbau an, sind wir auch gern schon dabei, wenn der Architekt zeichnet.“ Hier lassen sich

bereits in einer frühen Phase besondere Wünsche einplanen. „Wenn dann später ein Fenster versetzt werden muss, wird es nur unnötig teuer.“ Ebenfalls wichtig ist die Dokumentation für die Elektro- und Sanitärerwerke. Bevor der Elektriker das Haus verkabelt, sollte die Küchenplanung vorliegen und klar sein, an welchen Stellen Steckdosen benötigt werden und wo der Deckenauslass für Lampen oder die Wandanschlüsse für beleuchtete Hängeschränke vorbereitet werden müssen. Dass eine Küche auch Wasser- und Abwasseranschlüsse haben muss, versteht sich von selbst. Und nicht zu vergessen: Wo soll der Durchlass für die Dunstabzugshaube platziert werden?

Die Küche im Kopf

Allein diese technischen Fragen machen schon deutlich, wie wichtig eine fundierte Küchenplanung ist. Kerstin Schüssler: „Und dann geht es natürlich um das Design. Farbberatung ist selbstverständlich, und dann gibt es die große Vielfalt an Oberflächen und Materialien sowie das umfangreiche Feld der Geräte. Für die exzellente Umsetzung bauen wir auf ein langjähriges Team von eigenen Tischlern und Beratern, denn wir haben uns der Qualität verschrieben und arbeiten nur mit ausgesuchten Herstellern beispielsweise Zeyko, Miele und Siemens zusammen.“ Und: „Wir geben täglich unser Bestes für unsere Kunden und bieten ihnen das Glücksgefühl, die denkbar beste Entscheidung getroffen zu haben. Deshalb macht es Sinn, sich mit Spezialisten zu unterhalten, die nur eines im Kopf haben: Küchen.“

Der Handwerkerservice Plus

Kerstin Schüssler: „Unser Plus ist eine individuelle, intensive Beratung mit vielen attraktiven Ideen – ganz gleich, ob es um einen zusätzlichen Essplatz, eine ganz neue Raumaufteilung, ausgefallene Detaillösungen oder einfach maximalen Stauraum geht. Wir koordinieren bei Bedarf auch Handwerkerleistungen für unsere Kunden. Oder wir sprechen gute Empfehlungen aus. Wir stimmen Termine ab und schauen genau hin, damit am Ende alles bestens passt.“

» Web: <http://www.lebenstraum-kueche.de/>

Blick Lüneburg



KOLUMNE

Von **Jürgen Enkelmann**, Geschäftsführer der Wirtschaftsfördergesellschaft mbH für Stadt und Landkreis Lüneburg

Einfach lernen

Wenige Berufsbilder halten mit der Digitalisierung Schritt. Zu diesem Ergebnis kommt eine neue Studie des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) der Bundesagentur für Arbeit. Durch die rasante technische Entwicklung der vergangenen Jahre zum Beispiel in den Bereichen kollaborierender Roboter, der digitalen Bilderkennung oder auch der virtuellen Realität sind neue Tätigkeiten entstanden, die für die weitere Ausübung zahlreicher Berufe unverzichtbar werden. Damit hängt die Zukunftsperspektive vieler Beschäftigter davon ab, wie schnell sich diese Veränderungen in den Aus- und Weiterbildungsangeboten von Schulen, Berufs- und Hochschulen niederschlagen.

Geschätzt wird, dass es in sechs Jahren etwa 1,5 Millionen Arbeitsplätze in der bisherigen Form nicht mehr geben wird, gleichzeitig entstehen aber genauso viele Arbeitsplätze mit neuen Tätigkeitsmerkmalen. Von dieser Entwicklung sind sowohl Fertigungs- als auch Dienstleistungsberufe betroffen. Allein die Tatsache, dass die sogenannte Generation Y mit modernen Informations- und Kommunikationsmedien aufgewachsen ist und diese im Alltag nutzt, sagt aber nichts darüber aus, ob sie für die Anforderungen eines langen Berufslebens besser gerüstet ist. Denn die Digitalisierung ist nicht nur eine technische Herausforderung. Sie verändert die Art und Weise wie zukünftig gearbeitet wird. Insofern werden Selbstmanagement, Kommunikationsstärke und Kooperationsbereitschaft wichtiger.

Die Herausforderung ist groß und kann einem von ideologisch hoch aufgeladenen Strukturdebatten erschöpftem Bildungssystem sicherlich nicht allein überlassen werden. Hierfür sind neue Ideen, aber vor allem neue Bündnisse erforderlich. Ermutigend ist, dass es interessante Ideen für eine Neuorientierung des Lernens gibt. Man musste nur die weltweit größte Bildungsmesse didacta, Ende Februar in Hannover, besuchen, um fündig zu werden. Dabei fiel auf, dass die Kompetenzen zum zielgerichteten Umgang mit digitalen Medien immer früher entwickelt werden.

So bietet beispielsweise das Fortbildungsangebot der gemeinnützigen Stiftung „Haus der kleinen Forscher“ viele Praxisideen für die Bildungsarbeit mit Kindern in der Altersgruppe von drei bis zehn Jahren an. Ein weiteres Beispiel ist das Projekt „IT macht Schule“ des Vereins Technologie-Centren Niedersachsen e.V.. Es unterstützt kleine und mittlere IT-Unternehmen bei der Durchführung von mehrtägigen Schülerpraktika zur Kompetenzerprobung in Vorbereitung der Entscheidung für Ausbildungsberufe wie Fachinformatiker/in oder IT-Systemelektroniker/in. Interessant waren auch die Beiträge von rund 50 Startups aus der Bildungsbranche, die sich erstmals an einem gemeinsamen Stand präsentieren.

So macht's Lüneburg

Gerade weil es für junge Unternehmen nicht leicht ist, auf dem regulierten und stark budgetierten Bildungsmarkt zu bestehen, sollte die gründliche Planung des eigenen Vorgehens und gegebenenfalls die Suche nach geeigneten Partnern besondere Beachtung finden. Der ELEVATOR Lüneburg, ein Accelerator mit dem Themenschwerpunkt Medien/IT, unterstützt Startups dabei. Unter dem Titel „Allianz Medienkompetenz Lüneburg“ arbeiten Ausbildungseinrichtungen und Unternehmen an dem Ziel, die Medienkompetenz von Kindern, Jugendlichen und Erwachsenen in der Bildungsregion Lüneburg zu verbessern. Es ist Teil des Projektes „Zukunftstadt Lüneburg 2030+“, das in enger Zusammenarbeit zwischen Hansestadt Lüneburg und Leuphana Universität Lüneburg entwickelt wird. Es wird Zeit, die Veränderungen aktiv zu gestalten.

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

Wirtschaftsstandort





Grafik: fotolia

Lüneburg

Mit Rückenwind ins Jahr 2018 gestartet

Sparkasse Lüneburg legt Bilanz für 2017 vor – Neue Führungsstruktur – Workshops für Mitarbeiter

Das werden die Mitarbeiter und auch die Kunden gerne hören: Die Sparkasse Lüneburg ist mit reichlich Rückenwind in das Jahr 2018 gestartet, hat eine gute Jahresbilanz für 2017 vorgestellt und sucht nicht nur neue Mitarbeiter, sondern garantiert auch Preis- und Filialstabilität bis 2020, wie der Vorstandsvorsitzende, Thomas Piehl, jetzt sagt: „Unser Ziel sind gut 500 sichere Arbeitsplätze in einer wachsenden Sparkasse. Teamspirit und Leistung machen uns aus.“ Und: „Wir stellen wieder ein! Schon 2017 haben wir außer 14 Auszubildenden weitere zehn externe Neueinstellungen vorgenommen. Wir freuen uns auf attraktive Bewerbungen.“

Unter der Führung von Piehl hat sich die Sparkasse auf einen wirtschaftlich stabilen Kurs begeben und zugleich strukturell neu aufgestellt. Künftig wird in fünf Geschäftsbereichen gearbeitet: Janina Rieke, die zugleich zur Vorstandsvertreterin ernannt wurde, verantwortet die Businessbank, ist also die Ansprechpartnerin für Firmen- und Immobilienkunden. Sie verweist unter anderem auf ein erfolgreiches Geschäft in der Metropolregion Hamburg: „Wir wachsen durch Empfehlungsgeschäft.“ Michael Jurr leitet die Hausbank, ist also für Privatkunden und das Netz aus 21 Filialen verantwortlich. Er sagt: „Unser nächstes Ziel ist es, 100.000 Girokonten zu erreichen. Schon heute ist jeder Zweite in dieser Region Kunde unserer Sparkasse.“ Der dritte Bereich trägt den Namen Servicebank und steht unter der Führung von Henning Arens, der darauf verweist, dass die Sparkasse Lüneburg mit 53 Geldautomaten in der Region fast doppelt so stark vertreten ist wie alle anderen Anbieter zusammen. In seine Zuständigkeit fällt auch die Sanierung des historischen Münzhauses in der Lüneburger Innenstadt.

Torsten Schrell ist als Mitglied des Vorstandes zugleich Leiter der Innovationsbank. Zu seinen Zielen zählt es auch, die Selbstständigkeit der Sparkasse zu sichern – keine leichte Aufgabe angesichts immer inflationärer aufsichtsrechtlicher Herausforderungen. Bleibt noch als fünfter übergeordneter Bereich die Gesamtbank – natürlich die Aufgabe des Vorstandsvorsitzenden Thomas Piehl. Sein Team und er haben sich als Slogan für 2018 „Einfach machen“ auf die Fahne geschrieben. Zudem werden in einem umfangreichen Gesamtprojekt alle



Sie haben die Sparkasse in fünf Geschäftsbereiche aufgeteilt (von links): Henning Arens (Servicebank), Torsten Schrell (Innovationsbank), Janina Rieke (Businessbank), Thomas Piehl (Gesamtbank) und Michael Jurr (Hausbank).
Fotos: SK Lüneburg

Mitarbeiter zu Markenbotschaftern ausgebildet. Außerdem wurde ein Innovationskreis gegründet, der sich mit Zukunftsthemen befasst. Eine Kooperation mit der Leuphana Universität wirkt hier unterstützend. Piehl betont, dass es bei dem internen Projekt nicht darum geht, von oben Verhaltensregeln und Ideen an die Mitarbeiterbasis zu bringen. Er sagt: „Wir laden unsere Mitarbeiter bewusst dazu ein, sich aktiv an dem Prozess zu beteiligen. Wir bieten Workshops an und sind seit Jahren dabei, ein starkes Team zu bilden.“

Die Entwicklung zeigt, dass sich auch die Sparkasse Lüneburg den drängenden Fragen der Zukunft stellen muss. Im Zuge der Digitalisierung und auch der wachsenden Markttransparenz muss die Frage nach dem Geschäftsmodell der Zukunft beantwortet werden. Dabei nimmt Thomas Piehl geraden Kurs auf die Zielgruppe: „Das sind die Kunden, die sowohl eine direkte Ansprache, also Kontakt mit Mitarbeitern, als auch den Komfort der digitalen Sparkassenwelt schätzen – etwa 60 Prozent. Und diejenigen, die nur auf das Prinzip Mensch zu Mensch setzen – etwa 20 Prozent. Darauf konzentrieren wir uns, denn das Geschäft beherrscht niemand so gut wie eine Sparkasse.“ Was das konkret bedeuten kann, wird an diesem Beispiel deutlich: Die Sparkasse Lüneburg garantiert sowohl online

als auch in der Filiale binnen maximal 15 Minuten die Eröffnung eines Giro-Kontos.

Die Jahresbilanz 2017

2017 wurden rekordverdächtige 5338 neue Privatkonten eröffnet, allerdings gingen auf der anderen Seite auch über 5000 verloren, sodass im Saldo knapp 200 plus übrig blieben. Mit 95.625 Girokonten erreichte die Sparkasse einen neuen Höchststand – nun ist die 100.000er-Grenze im Fokus. Das Provisionsergebnis stieg um 2,1 Millionen auf 21,6 Millionen Euro. Das Wertpapier-Depotvolumen der Kunden stieg um 114,7 Millionen auf 730,5 Millionen Euro (plus 18,6 Prozent) an. Das Kreditgeschäft boomt weiterhin. Das Kundenkreditvolumen stieg um 5,3 Prozent beziehungsweise 103 Millionen Euro an und überstieg die Zwei-Milliarden-Grenze. Die Bilanzsumme erhöhte sich 2017 um rund 85 Millionen Euro auf 2,65 Milliarden. Der Zinsüberschuss ist angesichts der anhaltenden Null-Zins-Phase weiterhin rückläufig, er sank von 45,4 auf 40,5 Millionen Euro. Vorstandsmitglied Torsten Schrell: „Mit einem Ergebnis von 9,9 Millionen Euro vor Steuern haben wir die Herausforderungen gut gemeistert.“ Die Eigenkapitalquote liegt stabil bei 13,65 Prozent. **wb**

„Geben Sie nicht alles in die digitale Welt ab!“

Jahresauftakt der Sparkasse Lüneburg: So wird Vertrauen geschaffen

Gemeinsam #AllemGewachsen – angelehnt an die aktuelle bundesweite Kampagne der deutschen Sparkassen, versprach die Sparkasse Lüneburg ihren 300 Gästen aus der Metropolregion Hamburg bei ihrer diesjährigen Auftaktveranstaltung, mit einem Wir-Gefühl gemeinsam etwas für die Menschen und die Region zu bewegen. „Mit viel Teamspirit und Leistung wollen wir unsere Kunden und potenziellen Neukunden jeden Tag aufs Neue überzeugen, dass wir der richtige Partner für sie sind. Deshalb haben wir nicht lange überlegt und die Veranstaltung unter dieses Motto gestellt“, begrüßte Thomas Piehl, Vorsitzender des Vorstandes und Leiter Gesamtbank seine Gäste. „Wir haben uns eine neue Organisationsform gegeben, die uns fit für die Zukunft macht. Wir richten unsere gesamte Sparkasse auf den Kunden aus.“

Wie dies gelingen kann, erklärte eindrucksvoll Karsten John, Geschäftsführer des Nürnberger Marktforschungsinstitutes infas quo. John spricht von einer Digitalisierung mit Augenmaß. Im Mittelpunkt stehen nach wie vor die Kundenbedürfnisse und nicht die Technik. Die Kunden wollen wieder Zeitschriften, Notizbücher oder Brettspiele – und Berater, die sie kennen, mit denen sie persönlich sprechen können. Dies gilt für die ältere Generation, aber auch gerade für die jungen Kunden, die ihr Geld niemals Apple oder Google anvertrauen würden. John rät daher den Sparkassen: „Geben Sie nicht alles in die digitale



Thomas Piehl im Gespräch mit den beiden Referenten: Superintendentin Christine Schmid und Marktforscher Karsten John.
Fotos: SK Lüneburg



Tauschten sich am Rande des Jahresauftakts aus: Matthias Hebrok (von links), Thomas Perczynski und Andreas Fischer-Appelt.

Welt ab – entwickeln Sie sich nicht hin zu einer Internetbank.“ Zustimmung bekam der Referent von Dr. Armin Röckseisen, Inhaber der Dr. Roockseisen Management und Service GmbH: „Auch wenn ich komplett online bin, kommt eine Internetbank für mich nicht infrage. Wirtschaftlicher Erfolg basiert auf Vertrauen und Wertschätzung, und die finden zwischen Menschen statt.“

Um „Vertrauen in Zeiten des Wandels“ warb auch Christine Schmid, leitende Superintendentin des Evangelisch-Lutherischen Kirchenkreises Lüneburg, in ihrem Vortrag. Sie bezeichnete Vertrauen als die kostbarste Währung zwischen Menschen. Die müssten körperlich und nicht virtuell zusammentreffen – dazu gehöre in den Sparkassen eben die Filiale als Begegnungspunkt. Vertrauen bedeute aber auch harte Arbeit: Zeit, Ehrlichkeit und Verständlichkeit prägen das Vertrauen der Menschen, das schwer erarbeitet, aber umso leichter auch wieder zerbrechen kann. Der Hamburger Rechtsanwalt Christian Bock über den Vortrag der Theologin: „Frau Schmid hat einen wunderbaren Vortrag zum Thema Vertrauen gehalten. Es waren nicht nur die verschiedenen Aspekte, unter denen sie Vertrauen beleuchtete; sie hat auch dabei eine Art Anleitung gegeben, wie man Vertrauen erwerben und schenken kann.“ Nach dem offiziellen Programm wurden wie in den Vorjahren viele bestehende Kontakte vertieft und neue geknüpft – auch das schafft Vertrauen ganz im Sinne der Sparkasse Lüneburg.



Tesmer-Geschäftsführer Klaus-Günther Mohrmann führt Praktikantin Theresa Wanner durch den Buxtehuder Betrieb. Auch die neue Reifenhalle wird vorgestellt.

„Was für eine enorme Verantwortung!“

An der Seite von Klaus-Günther Mohrmann: BBS-Schülerin begleitet Chef vom Autohaus Hans Tesmer – und ist tief beeindruckt

Mittwochmorgen im Autohaus Hans Tesmer in Buxtehude: „Ich möchte Ihnen Theresa Wanner vorstellen. Sie ist Schülerin an der BBS Buchholz und macht bei uns ein zweitägiges Chefpraktikum. Sie möchte wissen, was ich hier den lieben langen Tag tue“, sagt Klaus-Günther Mohrmann zu den drei Damen, die am Empfangstresen sitzen. „Das möchten wir auch gern wissen“, lautet die prompte Replik. Therasas Augen weiten sich. Mohrmann ist der Boss. Geschäftsführer der Hans Tesmer AG & Co.KG., Chef von mehr als 400 Mitarbeitern. Er ist nicht nur hier in Buxtehude Herr im Haus, sondern auch verantwortlich für ein halbes Dutzend weiterer Tesmer-Standorte: Winsen, Buchholz, Stade, Hemmoor, Sittensen und Zeven. Wie wird er auf den frechen Spruch seiner Angestellten reagieren? Klaus-Günther Mohrmann lacht. Zwickert den Empfangsdamen zu. Theresa entspannt sich. Hier scheint es lockerer zuzugehen als vermutet. Sie kann nicht einschätzen, was auf sie zukommt. Hatte deshalb angefragt, wie sie sich kleiden solle. Klaus-Günther Mohrmann wunderte das. „Glaubten Sie, Sie müssten in der Werkstatt in die Grube steigen?“ Theresa hatte eher an ein Kostüm gedacht. Eben etwas Repräsentatives, Formelles. „Ach, du meine Güte!“ Der Chef trägt am liebsten Rolli zum Sakko.

Klaus-Günther Mohrmann wollte ursprünglich Lehrer werden. Studierte Germanistik, Soziologie, Geschichte und Pädagogik, wurde nach dem zweiten Staatsexamen aber lieber Autoverkäufer bei Daimler. Seit drei Jahrzehnten ist er nun schon Geschäftsführer und heilfroh, nicht unterrichten zu müssen. Aber junge Menschen sind ihm ein Anliegen. Deshalb stellt er sich für das Chefpraktikum zur Verfügung, zum zweiten Mal schon.

Die Entmystifizierung der Chefposition

Er möchte zur Entmystifizierung der Chefposition beitragen. „Viele Leute denken, der Boss sitzt auf seinem Thron und lässt die Untergebenen für sich springen. Das ist Blödsinn. Ich mache meinen Job wie alle anderen hier auch“, sagt Mohrmann. Um der Praktikantin zu zeigen, wie sein Alltag aussieht, nimmt er sich viel Zeit. Führt sie persönlich durch die verschiedenen Betriebe. Und beeindruckt Theresa damit, dass er die Namen jedes einzelnen Mitarbeiters und oft sogar das familiäre Umfeld kennt. Dass er detailliert um die Aufgaben und die Herausforderungen der jeweiligen Tätigkeit im Betrieb weiß. Die junge Frau sieht und hört: Ein Chef wie Mohrmann hat Respekt vor der Leistung seiner Leute. Er weiß sie zu schätzen, und

das lässt er sie spüren. Theresa, die in der Schule das Profil Psychologie und Pädagogik gewählt hat, wird klar: Diese Art des Umgangs sorgt nicht nur für Wohlgefühl am Arbeitsplatz. Die Begegnung auf Augenhöhe schafft Vertrauen und – wichtiger noch – Selbstvertrauen. Es ermutigt die Mitarbeiter zum selbstständigen Arbeiten. Motiviert sie zu vollem Einsatz. Zum Wohl des Unternehmens. Als Mohrmann seiner Praktikantin Bewerbungen für die Ausbildung zum Mechatroniker zu lesen gibt und sie nach ihrer Meinung zu den Kandidaten fragt, zögert die Zwölfklässlerin nicht, ihre Einschätzung frei zu äußern und mit dem Geschäftsführer zu diskutieren. Theresa bekommt Einblick ins Thema Arbeitsschutz, darf den Telefonaten der Marketingexperten lauschen, einen Außendienstler zu einem Kundenbesuch begleiten und an einer Verkäufer-Besprechung teilnehmen. Ihr Fazit nach zwei intensiven und abwechslungsreichen Praktikumstagen lautet: „Hat Spaß gemacht. Ich habe viele Eindrücke gewonnen, das positive Klima genossen und mich rundum wohlfühlt.“ Und sie hat womöglich noch mehr Respekt vor einem Chef als zuvor. „Der trägt eine enorme Verantwortung.“ mab

» www.mercedes-benz-hans-tesmer.de



Schüler und Organisatoren posieren vor dem Buchholzer Tesmer-Haus.

Herzensangelegenheit für den Mittelstand

MIT Harburg Land lädt 22 Schüler Berufsbildender Schulen zum Chefpraktikum

Freitagnachmittag im Buchholzer Autohaus Hans Tesmer. „Ich möchte vor allem sagen, dass ich nichts sagen darf“, sagt Jannik Eichhorn, Schüler der Berufsbildenden Schule (BBS) Winsen und einer von 22 Teilnehmern des Chefpraktikums. Schüler und Lehrer, die im Konferenzraum hoch über der Ausstellungshalle mit den glänzenden Karossen Praktikums-Nachlese halten, lachen. Jannik lässt sich nicht aus der Ruhe bringen. „Ich war nämlich bei der Sparkasse Harburg-Buxtehude. Ich unterliege der Schweigepflicht. Ich darf keine Namen und Zahlen nennen. Bankgeheimnis.“ Aber dann spricht Jannik doch zehn Minuten lang über seine Erfahrungen, ohne sensible Daten zu verraten. Und die anderen hören interessiert zu.

Alle haben sich freiwillig für das viertägige Praktikum beworben, zu dem die Mittelstands- und Wirtschaftsvereinigung (MIT), Kreisverband Harburg Land eingeladen hat, und dabei insgesamt drei Unternehmen kennengelernt. In den vergangenen beiden Tagen hat jeder individuell den ihm zugewiesenen mittelständischen Betrieb besucht. Das Branchenspektrum ist breit und reicht von der Stadtverwaltung bis zum Wildpark. Eine Polsterei ist dabei, ein Elektronikmarkt, ein Chemikalienhersteller, eine Klinik, verschiedene technische Betriebe, ein Textilunternehmen, ein Autohaus und noch viel mehr. So unterschiedlich wie die teilnehmenden Firmen sind die Eindrücke der Schüler, die sie besucht haben. Aber es gibt niemanden unter den jungen Männern und Frauen, der nicht seinen Horizont erweitert hätte. Und genau darauf

kommt es den Organisatoren an. „Wir wollen kein spezielles Wissen vermitteln, sondern zeigen, wie der Mittelstand funktioniert. Deutlich machen, wie viel Verantwortung die Chefs kleiner und mittlerer Betriebe tragen“, erklärt Michael Tietz. Tietz ist Geschäftsführer der Terra Handels- und Speditionsgesellschaft mbH und MIT-Mitglied im Landkreis Harburg. Das Praktikum ist seine Idee und damit eine Herzensangelegenheit. Schon zum 18. Mal hat er die Veranstaltung auf die Beine gestellt – gemeinsam mit sechs Auszubildenden. „Diese Art der Schülerarbeit ist einmalig in Deutschland“, sagt der MIT-Vorsitzende Wilfried Uhlmann stolz. Potenzielle Auszubildende zu rekrutieren, sei kein primäres Ziel des Projekts. „Aber wir freuen uns natürlich, wenn der eine oder andere Praktikant sich vorstellen könnte, nach Schulabschluss in der Branche oder sogar in dem Betrieb zu arbeiten, den er besucht hat.“



Jannik Eichhorn berichtet souverän von seinen Praktikums-Erfahrungen.



Die Lehrer Ina Rubelowski und Sebastian Wichmann begleiten die Schüler.



Wilfried Uhlmann (links) und Michael Tietz sind überzeugt vom Praktikums-Konzept.

Ina Rubelowski, Lehrerin an der BBS Buchholz, und Sebastian Wichmann von der BBS Winsen haben das Praktikum begleitet und sind überzeugt, dass die Teilnehmer in der Berufsorientierung ein ganzes Stück weiter gekommen sind. „Wir möchten, dass Schulabgänger bei der Suche nach einer Lehrstelle nicht automatisch zuerst an Großkonzerne denken. Es ist der Mittelstand, der kontinuierlich ausgebildet. Wie breit gefächert er aufgestellt ist, haben die Schüler jetzt eindrücklich erfahren“, sagen die Pädagogen. mab

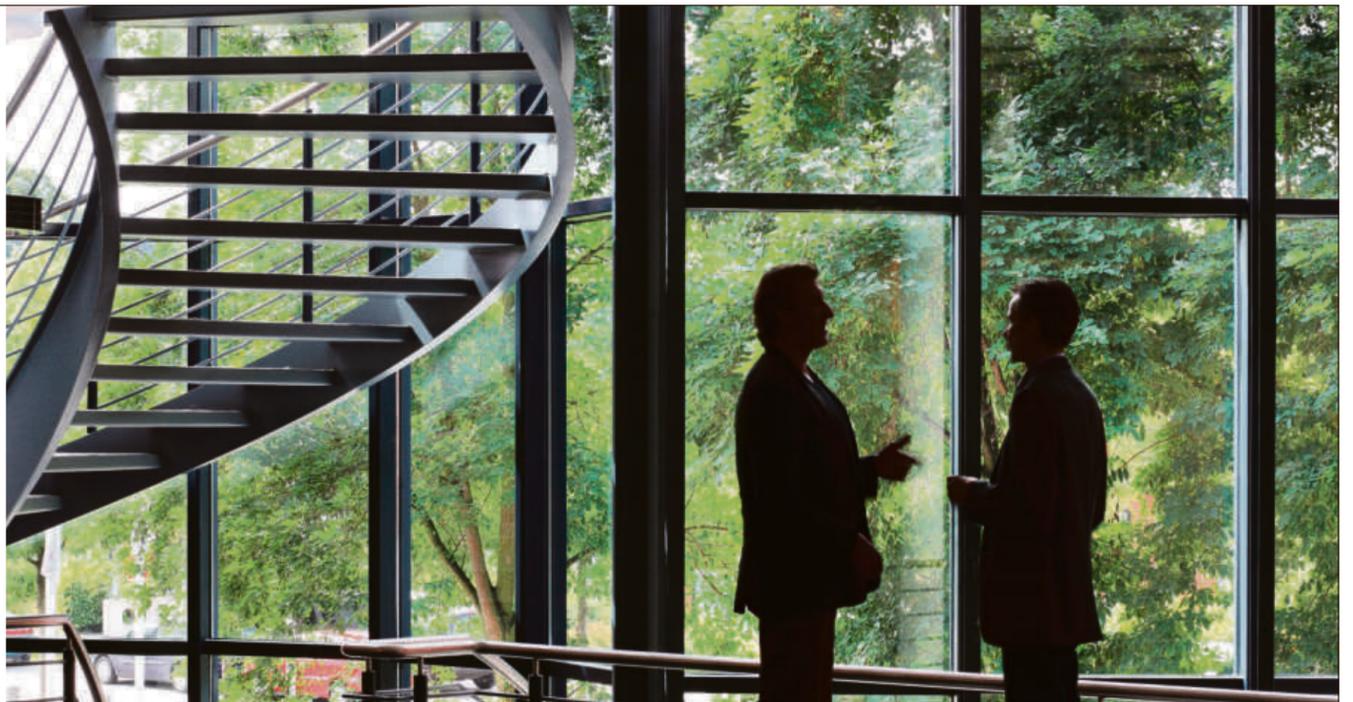
» Web: www.mit-harburg-land.de

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





Fast 100 Mitglieder des Wirtschaftsvereins für den Hamburger Süden hatten sich zur Premiere im Startup Dock, ehemals Tutech-Haus, an der Harburger Schloßstraße eingefunden.
Foto: Wolfgang Becker

Premiere im Startup Dock

„Viele junge Gedanken“ für den Wirtschaftsverein

Neun Gründer aus dem TUHH-Umfeld präsentieren Ideen und äußern Wünsche

Hier der honorige Harburger Wirtschaftsverein, dort die neue Riege findiger Tüftler und optimistischer Gründer aus dem TUHH-Umfeld – eine inspirierende Mischung. Zum ersten Mal hat sich der Wirtschaftsverein für den Hamburger Süden ganz bewusst einer Überdosis der Startup-Droge ausgesetzt und dabei erlebt, mit wie viel Enthusiasmus die junge Generation in die Zukunft aufbricht. Das Thema des Abends: „Wirtschaftsverein meets Startups“. Martin Mahn in der Doppelrolle als Vorstandsmitglied im Verein, aber auch als Geschäftsführer der Tutech Innovation GmbH und damit Vermieter der TUHH-Tochter Startup Dock, die sich mit

ihrem EXIST-Förderprogramm an der Harburger Schloßstraße eingerichtet hat: „Der Wirtschaftsverein ist zwar 70 Jahre alt, aber heute stürzen wir uns auf ein sehr junges Thema.“ Natürlich Gründer.

Dr. Christian Salzmann, Leiter des Startup Docks, ließ wissen, dass das Gründerpotenzial an den Hochschulen nur unzureichend ausgeschöpft wird. Seine Vision: Die Gründung eines neuen Unternehmens nach dem Studium müsse eines Tages genauso selbstverständlich sein wie eine Festanstellung. Er versprach den mehr als 100 Teilnehmern „viele junge Gedanken“ und erläuterte, um was es sich bei dem „meets“ handeln könnte. Wo also die Schnittstel-

le von Gründern und etablierten Unternehmern ist. Das könne zum Beispiel eine künftige Kundenbeziehung ebenso sein wie ein Investment, ein Ruf als Business Angel, eine Einbindung von Startups als Impulsgeber für neue Ansätze oder sogar als Entwickler disruptiver Ideen. Salzmann hofft, dass es nicht bei der Premiere bleiben wird, sondern dass sich eine gemeinsame Diskussionskultur in Harburg entwickelt: „Lassen Sie uns ein ‚Ökosystem Startups‘ bauen.“ Neun Startups bekamen im Hörsaal die Chance, sich jeweils in einem Drei-Minuten-Vortrag zu präsentieren. Die Namen klingen wie eine Horde Pokémon, regen aber durchaus die Phantasie an:



VERLINGO

Stephan Akrong stellte vor: Verlingo bietet die sekundenschnelle automatisierte Übersetzung von Arbeitszeugnissen aus dem üblichen Jargon der Personalabteilungen in eine moderne Sprache an. Kurz: Die überkommenen Geheimcodes werden geknackt und sowohl für Arbeitgeber übersetzt, die einstellen wollen, als auch über die Homepage einsehbar für (ehemalige) Mitarbeiter, die verstehen wollen, was da eigentlich über sie gesagt wird. Die Seite soll demnächst freigeschaltet werden.



JETLITE

Alexandra Bajor stellte vor: Jetlite bekämpft den Jetlag nach Langstreckenflügen durch eine intelligente Lichtsteuerung. Das Startup arbeitet bereits mit großen Partnern wie Airbus, Diehl und Osram zusammen. Der erste Luft-hansa Airbus A350 ist bereits mit dem System ausgestattet. Was die Gründer brauchen: einen versierten Chief Technology Officer (CTO), der das Potenzial sieht und nicht auf ein branchenübliches Riesengehalt aus ist, denn das können Gründer zumindest anfangs nicht bezahlen.



VISIOLYTICS

Christoph Martin stellte vor: Visiolytics ist ein Fall für die Industrie und das produzierende Gewerbe. Die Gründer haben, einfach ausgedrückt, ein automatisiertes Mikroskop entwickelt, das eine Flüssigkeitsanalyse vornimmt und beispielsweise im Öl einer Maschine Partikel aufspüren kann, die auf einen sich anbahnenden Schaden hindeuten. Nach dem Prinzip „Particle can talk“ lassen sich anhand der Formen und der Dichte entsprechende Rückschlüsse ziehen. Auch Visiolytics suchte Geldgeber – und Know-how.



GITEMATE.IO

Lasse Schuirmann stellte vor: Gitemate.io arbeitet an einem automatisierten Ticket-Management-Tool zur Behebung von Software-Problemen.



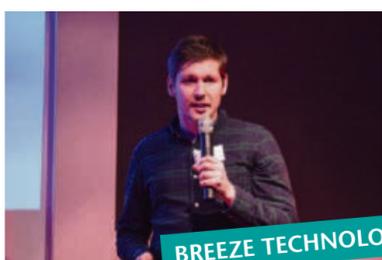
GAIA NUTRITION

Jonathan Trinh-Bomme stellte vor: Gaia Nutrition sorgt sich quasi als Lifestyle-Coach um die individuelle gesunde Ernährung. Ziel ist es, die erste Ernährungs-App herauszubringen, die vom Arzt verschrieben wird.



BLUEBIRD MOUNTAIN

Konstantin Kollar stellte vor: Bluebird Mountain braucht ebenfalls Geld, um die Rettungsdrohne für Lawinenopfer auf Serienfertigung zu schalten (siehe auch Seite 11 im Aviation-Special).



BREEZE TECHNOLOGY

Dennis Schleeßelmann stellte vor: Breeze Technology hat ein kleinteiliges und vor allem günstiges Sensor-System zur Messung der Luftqualität entwickelt, das über eine Cloud-Lösung sowohl Daten aus Stadtteilen also auch Büros sammeln kann.



VILISTO

Christoph Berger stellte vor: Vilisto hat einen intelligenten Heizungsthermostat entwickelt, der es schafft, die Heizung eigenständig runterzufahren, wenn absehbar länger niemand im Büro sitzt – also nachts. Rechtzeitig morgens dreht er auf, damit es warm ist, wenn die Mitarbeiter zur Arbeit erscheinen. Ziel ist es, ein digitales Facility Management aufzubauen. Vilisto suchte an diesem Abend Kunden, die Heizkosten sparen möchten.



AICONIX.AI

Aleksander Koleski stellte vor: Aiconix.ai entwickelt eine Software, mit der Fotoarchive nicht nur organisiert, sondern auch mit unterschiedlichsten Systemen verknüpft werden können. Derzeit brauchen die Gründer 150 000 Euro Investment, um den nächsten Schritt gehen zu können.

Fazit nach dem kommunikativen Ausklang im Obergeschoss: So ein Treffen hat Potenzial und hilft den jungen

Gründern aus dem TUHH-Umfeld ins Rampenlicht der etablierten Wirtschaft. Mehr davon.

» Web: <https://startupdock.de/>

FIT IN DEN FRÜHLING in der Harburger City

HARBURG
CITYMANAGEMENT

STAUNEN spektakuläre Stelzenläufer
SCHNACKEN mit John Langley
SHOPPEN bunte Aktionsstände
in HARBURG Sport zum Mitmachen



SONNTAG
25. März
13-18 UHR

Geschäfte geöffnet

Freute sich über einen gelungenen Start ins Wirtschaftsjahr 2018: AGA-Präsident Dr. Hans Fabian Kruse.
Fotos: AGA



AGA-Präsident Dr. Hans Fabian Kruse (links) und AGA-Hauptgeschäftsführer Volker Tschirch (rechts) begrüßen den Hauptredner des Abends: Arbeitgeberpräsident Ingo Kramer.



Er zog eine gemischte Bilanz des Koalitionsvertrages: Arbeitgeberpräsident Ingo Kramer während seines Vortrags in der Hamburger Kunsthalle.

Kritischer Blick auf die Bundespolitik

AGA Mitgliederversammlung: Arbeitgeberpräsident zieht mit Blick auf Koalitionsvertrag eher ernüchternde Bilanz

Der von CDU und SPD ausgehandelte Koalitionsvertrag wird selbst innerhalb der CDU mit Skepsis betrachtet und von den zuvor ausgestiegenen Liberalen ohnehin als Instruments des Stillstands betrachtet. Dass die Arbeitgeber das Papier kritisch sehen, überrascht niemanden. Deshalb war der Vortrag von Arbeitgeberpräsident Ingo Kramer auf der Mitgliederversammlung des AGA Unternehmensverbandes in der Hamburger Kunsthalle auch Wasser auf die sich ohnehin schwungvoll drehende Mühle. Vor rund 200 Gästen sagte Kramer: „Der neue Koalitionsvertrag ist nicht der große Wurf, den wir nach den langen Verhandlungen erwarten konnten, sondern auch ein teurer Schlag für die Unternehmer. Denn die Große Koalition macht eine Rolle rückwärts in alte Verkunstungen, die die Agenda 2010 aufgebrochen hatte. Wir müssen der Politik heute sagen: In Sozialer Marktwirtschaft steckt auch ‚Markt‘ drin.“ Mit Blick auf die monatelangen Gespräche und Verhandlungen sparte Kramer nicht mit

Spott: „Zeitweise hatte ich den Eindruck, dass der Berliner Flughafen BER schneller fertig wird.“ Immerhin gebe es aber auch Lichtblicke, da der Bund nun finanziell in das Bildungssystem der Länder eingreifen könne. Die Zeit der Nichteinmischung sei vorbei. Kramer äußerte die Hoffnung, dass das Bildungssystem in Deutschland stärker zusammenrückt. Er sagte: „Unser Ziel muss es sein, die weltbeste Bildung zu bieten.“ Gut sei auch das klare Bekenntnis zur EU als Gegengewicht zu den großen Schlagzeilen, die die EU-Vernichter derzeit machten. Kramer: „Solche Strömungen haben wir auch in Deutschland. Aber gerade eine Branche wie der deutsche Groß- und Außenhandel muss sich zum Fürsprecher für die EU machen. Wir müssen in unser Europa investieren. Was Europa gestärkt hat, hat immer auch Deutschland gestärkt. Das Schengen-Abkommen, der gemeinsame Wirtschaftsraum, der Euro – all das ist unter dem Strich im höchsten Maße positiv.“ Kramer sieht aber auch die schwierigen Themen in dem Vertrag: „Von einer neuen Bundesregierung hätte ich er-

wartet, dass sie über die Legislaturperiode hinausdenkt. Was langfristige und nachhaltige Politik angeht, ist die Große Koalition nicht auf dem Stand der Technik.“ Als Beispiele für Fehlentwicklungen nannte Kramer Klientelpolitik wie die Mütterrente, die Festschreibung des Rentenniveaus und die Wiedereinführung der Grundrente. „Damit rollt eine neue milliardenschwere Kostenlawine auf den deutschen Steuerzahler zu.“

„Das ist eine Schande!“

Ein besonderes Reizthema für den Arbeitgeberpräsidenten ist das restriktive Vorgehen gegen befristete Arbeitsverhältnisse. Kramer: „Wir brauchen befristete Arbeitsverhältnisse, um flexibel zu bleiben. Außerdem sind sie häufig der Einstieg in unbefristete Beschäftigung. Was mich besonders ärgert: Ausgerechnet der öffentliche Dienst ist der größte Befristete in Deutschland. Beim Staat werden Menschen über 15 bis 20 Jahre in befristeten Arbeitsverhältnissen gehalten –

mit dem Argument, man wisse ja nicht, wie der nächste Haushalt aussehe. Das ist eine Schande! Egal, ob das im öffentlichen Dienst oder in der freien Wirtschaft passiert. Und mit Verlaub: Als Unternehmer weiß ich auch nicht, wie sich die Einnahmen in den nächsten Jahren entwickeln werden.“ Auch AGA-Präsident Dr. Hans Fabian Kruse betrachtete den neuen Koalitionsvertrag kritisch: „Ich habe einige mutige Ansätze in dem Papier gesehen. An anderer Stelle Mutlosigkeit. So wie bei der Digitalisierung. Hier zeigt sich, dass wir in Deutschland kein Wahrnehmungsproblem haben, sondern ein Umsetzungsproblem. Erkannt wurde, dass die Digitalisierung unser Leben revolutioniert und dass der Staat die Grundlagen für diese Entwicklung legen muss. Aber an dem Plan, dass ein Rechtsanspruch auf ein schnelles Internet erst in sieben Jahren umgesetzt werden soll, sieht man das Umsetzungsproblem. Wir brauchen keinen Rechtsanspruch, wir brauchen schnelles Internet. Wir brauchen kein Wortgeklingel, wir brauchen Lösungen.“

Kruse gab auch die Zahlen des aktuellsten AGA-Wirtschaftstests (4. Quartal 2017) bekannt: Danach erwarten zwei Drittel der norddeutschen Unternehmen bis Ende Juni 2018 einen höheren Umsatz, nur zehn Prozent einen geringeren. Rund 35 Prozent der Betriebe gehen von einem höheren Gewinn aus. Der AGA-Indikator bleibt mit 134 Punkten auf Rekordkurs. Damit sind alle Werte im Vergleich zum Vorquartal gestiegen. „Das Jahr 2018 hat gut begonnen“, so Kruse. ms/wb

Der AGA Unternehmensverband vertritt die Interessen von 3500 Mitgliedsunternehmen in Bremen, Hamburg, Mecklenburg-Vorpommern, Niedersachsen und Schleswig-Holstein. In diesen Unternehmen sind rund 150.000 Mitarbeiter beschäftigt. Mit einem Jahresumsatz von 462 Milliarden Euro sind der gesamte Groß- und Außenhandel sowie der unternehmensnahe Dienstleistungssektor Schlüsselbranchen in Norddeutschland.

Web: www.aga.de

Wirtschaft 4.0

Lernen und arbeiten in einer digitalen Welt

Die Digitalisierung verändert die Berufswelt. Daran hegt wohl niemand mehr ernsthaft Zweifel. Aber wie reagieren Unternehmen und Mitarbeiter auf diese Entwicklung? Und vor allem: Wie können die Schulen mit der digitalen Herausforderung Schritt halten? Denn das steht nicht nur für Bernd Wiechel, Hauptgeschäftsführer des Lüneburger Arbeitgeberverbandes, außer Frage: „Im Kontext der fortschreitenden Digitalisierung werden sich auch die Anforderungen an die Schulen und Betriebe verändern.“ Doch wie müssen sich Unternehmen aufstellen, um auch in Zukunft konkurrenzfähig zu bleiben? Um Antworten auf diese Frage zu finden, hatte jetzt der Arbeitgeberverband Lüneburg Nordostniedersachsen (AV) zusammen mit dem Bildungswerk der Niedersächsischen Wirtschaft (BNW) zu einer Veranstaltung unter dem Titel „Wirtschaft 4.0 braucht Bildung 4.0 – Lernen und Arbeiten in einer digitalen Welt“ eingeladen. Dass dieses Thema gleichermaßen Arbeitgeber, Bildungspolitiker und Pädagogen umtreibt, zeigte die große Resonanz. Mehr als 150 Gäste hatten sich im Kunstsaal Lüneburg in der Marie-Curie-Straße eingefunden. Referenten waren Dr. Michael Zibrowius vom Institut der Deutschen Wirtschaft in Köln sowie Dr. Jürgen Rösing vom Arconic-Konzern aus Hildesheim. Das Unternehmen ist einer der weltweit größten Hersteller von hochfesten Verbindungselementen für die Luft- und Raumfahrtindustrie. Zibrowius weiß, dass die fortschreitende Digitalisierung der Arbeitswelt von vielen Menschen mit Argwohn beobachtet wird: „Viele haben Angst um ihren Arbeitsplatz, sehen die Digitalisierung als Jobkiller“, sagt der Wissenschaftler. Doch diese Sorge hält er für unbegründet: „Qualifizierte Mitarbeiter werden auch in der Zukunft gesucht.“ Wobei die Betonung auf „qualifiziert“ liege. Wer sich nicht fort- und weiterbilde, werde es künftig auf dem Arbeitsmarkt noch schwerer haben. Der Referent belegte seine These mit Zahlen: Laut aktuellen Studien sind bis zu 25 Prozent der Arbeitsplätze in Deutschland potenziell durch Roboter und Software ersetzbar. Als Beispiel nannte er den Beruf des Kaufmanns im Einzelhandel. In diesem Fall für Schuhe: Der Arbeitsalltag dieses Berufsbildes

bestehe im Wesentlichen aus 14 verschiedenen Tätigkeiten. „Elf davon, also 79 Prozent, könnten heute schon potenziell durch digitale Lösungen ersetzt werden“, so Zibrowius. Das gelte beispielsweise für die Auszeichnung der Ware über Einkauf und Beschaffung bis hin zum Kassieren. Allerdings betont er auch: Die Hauptaufgabe, nämlich das Präsentieren der Ware und der Verkauf sind nach wie vor nicht von Maschinen zu übernehmen. Der menschliche Faktor bleibt also im Mittelpunkt, auch wenn sich die Tätigkeitsschwerpunkte verschieben. Ähnlich beurteilt auch Dr. Jürgen Rösing die Entwicklung: „Arbeit 4.0 bedeutet weniger Monotonie für die Mitarbeiter in der Fertigung, weil die Systeme immer komplexer werden. Wird heute beispielsweise noch ein Zerspanungsmechaniker gesucht, könnte es schon bald heißen: ‚Gesucht wird ein Spezialist mit Fachkenntnissen sowohl im Bereich der Zerspanung, der Automation (SPS- und Maschinensteuerung) und dem am Standort verwendeten MES.“ Auch Rösing kommt daher zu dem Schluss: Wirtschaft 4.0 wird die Betriebe substantiell verändern, die Beschäftigten massiv for-

der, aber auch unterstützen. Vor allem aber: „Arbeit 4.0 wird nur gelingen mit einer veränderten Lern-, Führungs- und Organisationskultur.“ In den anschließenden Foren ging es dann auch um die Fragen, wie Fachkräfte für die künftige digitale Arbeitswelt gewonnen werden können und wie die Digitalisierung in der Bildung umgesetzt werden kann. Wiebke Krohn vom Arbeitgeberverband zeigte auf, wie ein modernes Arbeitgebermarketing über Instagram und WhatsApp aussieht.



Gastgeber und Gäste des AV-Forums Wirtschaft 4.0: Wiebke Krohn, Bernd Wiechel (beide AV), Dr. Michael Zibrowius (IdW), Jürgen Rösing (Arconic), Renate Peters (AV) und Tobias Lohmann (BNW).

der, aber auch unterstützen. Vor allem aber: „Arbeit 4.0 wird nur gelingen mit einer veränderten Lern-, Führungs- und Organisationskultur.“ In den anschließenden Foren ging es dann auch um die Fragen, wie Fachkräfte für die künftige digitale Arbeitswelt gewonnen werden können und wie die Digitalisierung in der Bildung umgesetzt werden kann. Wiebke Krohn vom Arbeitgeberverband zeigte auf, wie ein modernes Arbeitgebermarketing über Instagram und WhatsApp aussieht.



Suederelbe AG
Metropolregion Hamburg

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

www.suederelbe.de

NT

BEREIT FÜR DIE
DIGITALE ZUKUNFT?

www.nithh.de/thinktank



So sieht er aus: Der InnoTruck ist nicht nur riesig, sondern auf zwei Stockwerken prall gefüllt mit Innovationen und Exponaten.



Mobile Erlebnisausstellung macht Lust auf Technik und Wissenschaft

Premiere in der Metropolregion Hamburg: Die WLH holt den InnoTruck nach Buchholz

Auf ihrer bundesweiten Tour zeigt die neue Informations- und Dialoginitiative des Bundesministeriums für Bildung und Forschung (BMBF), wie Innovationen das Leben positiv verändern können. Das abwechslungsreiche Ausstellungs- und Veranstaltungsangebot stellt die Zukunftsaufgaben der High-tech-Strategie vor und lädt zum Mitmachen

ein. Der Clou: Die Ausstellung kommt konventionell per Lastwagen daher. Vom 7. bis 9. Mai gastiert der InnoTruck auf Einladung der Wirtschaftsförderung im Landkreis Harburg GmbH (WLH) erstmals in der Metropolregion Hamburg. Der Lkw wird an der Bäckerstraße vor dem ISI Zentrum für Gründung Business & Innovation stehen – allerdings auf einem Nachbargrundstück, da er

nicht auf den ISI-Parkplatz passt. Wie wird aus einer guten Idee eine erfolgreiche Innovation? Was versteht man überhaupt unter Innovationen? Wozu sind sie gut – und sind auch Risiken mit ihnen verbunden? Antworten auf diese und noch viel mehr Fragen werden im InnoTruck beantwortet: Als „Innovations-Botschafter“ des BMBF reist das doppelstöckige Ausstellungsfahrzeug ganz-

jährig durch Deutschland und richtet sich an alle interessierten Bürger, vor allem aber Jugendliche sowie deren Eltern und Lehrkräfte. Die Ausstellung im InnoTruck stellt diverse Zukunftsaufgaben in einem eigenen Bereich anhand von mehr als 80 überwiegend interaktiven und aussagekräftigen Exponaten vor. Dabei wird deutlich, welche Technologien in welchen Bereichen die bedeutendsten Ent-

wicklungen auf dem Weg Deutschlands zum Innovationsführer versprechen. Die WLH arbeitet zurzeit ein Rahmenprogramm und wird rechtzeitig über den Auftritt des Inno-Trucks informieren.

» Web: www.wlh.eu,
www.innotruck.de



Für diejenigen, die
Besonderes vorhaben ...

DIERKES PARTNER
WIRTSCHAFTSPRÜFER STEUERBERATER RECHTSANWÄLTE

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



Die Gründung der neuen Digitalisierungs-Allianz The Interface Society initiierten (von links) Prof. Dr. Thilo Böhmann, Dr. Sebastian Saxe, Olaf Scholz sowie Prof. Dr. Michael Dowling und Prof. Dr. Helmut Krcmar vom Münchner Kreis.

The Interface Society

THIS! made in HH

Norddeutschland vernetzt sich bei der digitalen Transformation

Um die Herausforderungen einer rasant voranschreitenden Digitalisierung besser zu bewältigen, hat sich jetzt im Beisein von Hamburgs Erstem Bürgermeister, Olaf Scholz, eine starke Allianz aus Wirtschaft, Wissenschaft und Politik formiert: The Interface Society (THIS!) – Expertenrat der Digitalisierung e.V. THIS! – bietet ab sofort eine unabhängige Plattform, die den Austausch zwischen Kompetenzträgern fördert und orientierende Impulse gibt. Als Zusammenschluss von namhaften norddeutschen Unternehmen, Institutionen und Personen mit engem Bezug zur Digitalisierung befasst sich die Interface Society mit den Auswirkungen und Gestaltungsmöglichkeiten der digitalen Transformation. „Wir wollen wichtige Kompetenzträger miteinander ins Gespräch bringen und so einen abwechslungsreichen Diskurs fördern“, erläutert Dr. Sebastian Saxe, Vorstandsvorsitzender von The Interface Society. Bei der Gründungsveranstaltung im Gästehaus des Hamburger Senats wurde die Initiative in Anwesenheit von Olaf Scholz offiziell aus der Taufe gehoben.

Vorbild München

Durch die interdisziplinäre Vernetzung relevanter Akteure verbindet die Interface Society die technische Kompetenz von Wirtschaft und Forschung mit einer gesellschaftlich verantwortlichen Gestaltung der Digitalisierung. Zudem fördert die Initiative die wissenschaft-

liche Erforschung der digitalen Transformation mit der Erstellung von Gutachten, Positionspapieren sowie Forschungs- und Entwicklungsaufträgen. Die so gewonnenen Ergebnisse fließen als Publikationen oder im Rahmen von Veranstaltungen wiederum in die Diskussionen ein. Dabei kooperiert die Interface Society künftig auch mit ihrem süddeutschen Pendant, dem Münchner Kreis – eine entsprechende Vereinbarung wurde ebenfalls unterzeichnet.

Von Beginn an kann THIS! auf ein breites Unterstützer-Netzwerk bauen. So gehören dem neuen Vorstand neben Dr. Sebastian Saxe, CDO der Hamburg Port Authority und der Behörde für Wirtschaft, Verkehr und Innovation, auch Dr. Michael Müller-Wünsch, CIO bei OTTO, Raphael Vaino, Managing Director der Sensor Technologies AG, Bernhard Fischer-Appelt, Gründer der Kreativagentur fischerAppelt, und Prof. Dr. Tilo Böhmann, Fachbereichsleiter IT an der Universität Hamburg, an.

Mit der Veranstaltung im Gästehaus möchte der Senat erneut den Stellenwert der Digitalisierung für die Stadt und die Relevanz von Initiativen wie der Interface Society unterstreichen: „Wir brauchen Zentren des Diskurses, die über das Jetzt hinausweisen und die Diskussionen zum Thema Digitalisierung auf einem hohen Niveau halten. Hamburg ist ein Knotenpunkt der Digitalisierung und der Innovation. Und mit The Interface Society gibt es hierfür künftig eine weitere sehr gute Adresse in Hamburg“, so Hamburgs Erster Bürgermeister Olaf Scholz.



Prof. Dr. Horst Tisson



Ralf Seidel



Annette Kinne



Stefan Kuhardt

Wir sind die Digitalisierungsallianz

Das D-Wort hängt in mancher Chefetage wie ein Schreckgespenst an der Wand: Digitalisierung. Irgendwie ist klar, dass da etwas „auf uns zukommt“. Aber was das genau bedeutet, ist oft nur ein diffuser Gedanke. Nicht selten mündet dies in Entscheidungen, die allenfalls Automatisierungscharakter haben. Die eigentliche Aufgabenstellung wird oft nur gestreift. Insbesondere der Mittelstand, der nicht über Konzern-Ressourcen verfügt, wird vielfach von der Hoffnung angetrieben, dass es schon nicht so schlimm werden wird, wenn die Digitalisierung erstmal da ist. Wer genau hinschaut, muss sich allerdings eingestehen: Die Digitalisierung ist längst angekommen und hat als disruptive Welle bereits die eine oder andere Branche umgekrempelt oder schlicht überfahren. Für Dr. Horst Tisson, Gesellschafter der Hamburger Beraterfirma Tisson & Company und seit 2009 Professor für BWL an der FOM Hochschule für Oekonomie und Management, sind die oben geschilderten Verdrängungsfantasien der Stoff, aus dem Mozart ein Requiem geschrieben hätte. Seine These: Wer sich der Digitalisierung nicht stellt, wird früher oder später vom Markt verschwunden sein. Gemeinsam mit seinem Mitgesellschafter Stefan Kuhardt sowie Ralf Seidel und Annette Kinne von der ebenfalls in Hamburg ansässigen Beratungsgesellschaft Detego hat Tisson jetzt eine Digitalisierungsallianz gegründet. Detego ist spezialisiert auf Change Management, also die planvolle Begleitung von Veränderungsprozessen in Unternehmen. Tisson & Company bringt als Expertise Betriebswirtschaft, IT-Service-Management und Projektmanagement in die Allianz ein. Ziel Nummer eins: Unternehmen mit neuen Beratungsformaten in die Digitalisierung hineinführen. Ziel Nummer zwei: Digitalisierung so einsetzen, dass sie zur Wertschöpfung für Unternehmen beiträgt.

Drei wichtige Fragen

Tisson: „Es geht ja nicht darum, Unternehmen um jeden Preis zu digitalisieren. Am Ende muss jede Veränderung wirtschaftlich sinnvoll sein. Wir betrachten im Wesentlichen das sich rasant verändernde Umfeld eines Unternehmens und die Fähigkeiten der Unternehmen, sich in einem komplexen Umfeld zu behaupten.“ Konkret stellen sich dabei folgende Fragen: Wie verändern sich Märkte, Kunden und die Anforderungen an Produkte und Services? Wie wird mit den vorhandenen Daten verfahren? Wie steht es um die Vernetzung inner- und außerbetrieblich? „Digitalisierung heißt, sich ständig neu zu orientieren und sowohl intern als auch extern dynamische Strategien

Business auf dem Digital-Prüfstand: Tisson & Company und Detego bieten innovativen Ansatz der Unternehmensberatung

zu entwickeln.“ Der Professor geht aber auch davon aus, dass es zunächst noch Hybrid-Formen geben wird – aus digitalen und analogen Geschäftsprozessen. Denn der Mensch werde in absehbarer Zeit in vielen Branchen noch eine ganz wichtige Rolle spielen, wenn er verstehe, sich nicht mit der Standardisierung messen zu wollen. Wesentliche Aspekte für die Beurteilung der Veränderungsnotwendigkeit in Branchen und Unternehmen sind oft die jeweilige Marktdurchdringung sowie die Produkte und Kunden. „Je mehr Standard, desto höher der Veränderungsdruck und desto mehr digital unterstützte Prozesse“, könnte die Formel lauten. Hierzu gibt es genug Beispiele: Wer eine Versicherung abschließen will, schaut nicht bei Allianz, Gothaer & Co. nach, sondern bei check24.de. Im besten Fall fragt er einen unabhängigen Versicherungsmakler, meist wenn es um erklärungsbedürftige Verträge geht. In anderen standardisierten Wirtschaftsbereichen ist man schon weiter: Das Hotel gibt es bei booking.com, den Mietwagen bei billiger-mietwagen.de und das Ferienhaus bei fewo-direkt.de. Vergleichsportale übernehmen oft den Kundenkontakt – und damit die Macht.

Verlust der Kundenschnittstelle

Tisson: „Die Portalstruktur stellt für viele Unternehmen eine ernstzunehmende Gefahr dar, denn wer nicht mitmacht, ist raus aus dem Markt. Und schlimmer noch: Die Kundenschnittstelle verlagert sich vom Unternehmen weg. Die Kundendaten sind jetzt plötzlich nicht mehr beim Versicherer, sondern bei Check24.“ Hinzu kommen Veränderungen im Kundenverhalten. Beispiel: Die Autoindustrie muss sich fragen, ob der Kunde von morgen ein Käufer oder nur noch ein Nutzer sein wird. Schon heute haben die großen Hersteller eigene Modelle wie beispielsweise Car2go (Carsharing-System von Daimler) installiert, die darauf abzielen, nicht Autos sondern Mobilität zu verkaufen. Die Verlagerung der Kundenschnittstellen auf zwischengeschaltete Portale flankiert durch

immer schärfere Compliance-Regeln führen im Endergebnis dazu, dass die gute alte Geschäftsbeziehung langfristig so gut wie tot ist. Tisson: „In großen Unternehmen ist es schon heute so, dass beispielsweise technischer Bedarf nicht von der Technik, sondern vom Einkauf bestellt wird. Der Kontakt zwischen Nutzer und Lieferant findet nicht mehr statt. Auftragsvergaben funktionieren zunehmend auf einer objektivierten und versachlichten Ebene – am Ende entscheidet dann vielfach der Preis. Das wiederum erhöht den Druck auf die Lieferanten. Zugleich werden vielfach die Fertigungstiefen durch möglichst günstige Zukäufe von Komponenten reduziert – siehe in der Autoindustrie. Dadurch sinkt wiederum die Wertschöpfung. Das Ergebnis sind geringere Margen und ein höherer Rationalisierungsdruck im Unternehmen.“

„Digitale Sprints“

Diese Mechanismen gelten für jedes Unternehmen, also auch für kleine Firmen, erklärt Tisson. Und sie sollten sich diesen komplexen Zusammenhängen stellen. Er sagt: „Wir hatten in der Geschichte schon immer veränderte Märkte – auch mit disruptiven Merkmalen. Der ersten industriellen Revolution fielen viele Manufakturen zum Opfer. Als Henry Ford 1927 das erste Fließband einsetzte, war das disruptiv. Neu ist die Komplexität, mit der wir es heute zu tun haben. Die Anzahl der einzelnen Systemelemente und ihre Verbindungen sind um ein Vielfaches höher. Hinzu kommt die exorbitante Geschwindigkeit, mit der sich Technologien, Produkte und Services sowie die Kundenanforderungen verändern. Von einer Digitalen Transformation zu sprechen ist falsch, weil wir nicht Zustände ändern. Wir müssen uns auf einen immerwährenden, beschleunigenden und komplexer werdenden Transformationsprozess einstellen. Es ist insofern logisch, mit der Digitalisierung beim Unternehmen anzufangen und dieses für die zukünftigen Herausforderungen fit zu machen.“ Das gilt im Übrigen auch für das Beratungsgeschäft. Die Akteure der Digitalisierungs-Allianz gehen davon aus, dass sich Beratung grundlegend verändern wird. Tisson: „Unser Ansatz: Wir gehen ins Unternehmen, veranstalten Workshops, machen eine Standortbestimmung und entwickeln Roadmaps. Danach folgen nur noch ‚digitale Sprints‘ – kurze Projekte in kleinen Teams mit ständig neuer Besetzung. Wir begleiten diesen Prozess und befähigen unsere Kunden, die Herausforderungen anzunehmen.“

Web: www.digitalisierungsallianz.de,
www.tisson.com, www.detego.eu



horeis consult

Personal 4 you

KOLUMNE

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

Darum sind Festanstellungen der bessere Weg

Das ganze Land jammert über fehlende Fachkräfte, doch fast jeder zweite neue Mitarbeiter wurde im vergangenen Jahr nur befristet eingestellt – ein Trend mit fatalen Folgen und Ausdruck von mangelndem Vertrauen in Menschen und Entwicklungen. Ganz besonders auffällig ist die Befristung von Arbeitsverträgen ausgerechnet bei der jungen Generation von Arbeitnehmern, für die Sicherheit und Zukunft sehr wichtig ist. Die in den Medien kursierenden Schlagworte wie Fachkräftemangel, Talentmanagement und Arbeitgebermarke scheinen nicht im Einklang mit der Zunahme befristeter Anstellungsverhältnisse zu stehen. Dazu ein, zwei Kernfragen, die sich Arbeitgeber und Unternehmer stellen sollten: Wie können sich Mitarbeiter mit ihrem Unternehmen identifizieren oder gar Loyalität entwickeln, wenn sie in regelmäßigen Abständen um ihren Job bangen müssen? Warum sollten sie sich engagiert einbringen und nachhaltige Beziehungen zu Vorgesetzten, Kollegen sowie Kunden und Lieferanten aufbauen, wenn das Verhältnis sowieso nur auf Zeit ist? Jede Befristung ist ein klares Signal an den Arbeitnehmer, dass eine Trennung unkompliziert und die langfristige Verbundenheit nicht erwünscht ist. In der Praxis stelle ich immer wieder fest, dass Unternehmen um Fachkräfte aus dem Handwerk „kämpfen“. Ich stelle nicht fest, dass es Handwerker am Markt nicht mehr gibt. Ganz im Gegenteil: Handwerker stehen dem Arbeitsmarkt in regelmäßigen Abständen immer wieder zur Verfügung. Warum ist das so? Weil insbesondere größere Firmen dazu tendieren, diese doch begehrten Fachkräfte nur auf Zeit

einzustellen. Und wenn ich diese Fachkräfte frage, welches Kriterium bei einem neuen Arbeitgeber möglichst erfüllt sein sollte, erhalte ich als Antwort: eine langfristige Festanstellung.

Ist Zeitarbeit noch zeitgemäß?

Wenn Menschen in dem Alter der Familiengründung sind, suchen sie verstärkt nach Sicherheit, um längerfristiger planen zu können. Doch wenn 50 Prozent der Angestellten im Alter von 30 bis 39 Jahren nur in einem kurzfristigen Zeitrahmen planen können, könnte diese Entwicklung fatale Folgen für die Familienplanung und auch die Investition in langfristige Güter wie beispielsweise eine Wohnung oder ein Haus haben. Arbeitsverträge mit Verfallsdatum sind in dieser Generation nicht gefragt. Und: Sie wirken sich unter dem Strich negativ auf die Konsumfähigkeit und damit die Wirtschaft insgesamt aus. Wünschen sich Arbeitgeber nicht auch Planungssicherheit und wollen Schlüsselpositionen langfristig besetzen? Es ist doch gleichermaßen anstrengend für Arbeitnehmer einen neuen Job und für Arbeitgeber den passenden Mitarbeiter zu finden. Die Energie, die in Bewerbungsprozessen verloren geht, könnte viel besser direkt in den Geschäftsprozess investiert werden. Wer also Mitarbeiter an sein Unternehmen binden möchten, sollte in Zutrauen und Vertrauen investieren, anstatt mit Befristungen Misstrauen zu demonstrieren.

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



E & V Immobilien-ABC

... wie Bedarfsanalyse. Gute Entscheidungen erfordern umfassende Informationen.

Sie wollen sich innerhalb der Metropolregion Hamburg verändern und suchen die ideale Gewerbeimmobilie für Ihre Ansprüche? Dann profitieren Sie bei Ihrer Entscheidung von unseren individuell für Sie erstellten Bedarfs- und Standortanalysen. In Hamburg zuhause und weltweit vernetzt erstellen wir gemeinsam mit Ihnen ein optimales Anforderungsprofil und entwickeln nachhaltige Lösungen für Sie. Rufen Sie uns an.

Engel & Völkers Gewerbe GmbH & Co. KG · Hamburg
Telefon 040-36 88 10 200 · HamburgCommercial@engelvoelkers.com
www.engelvoelkers.com/hamburgcommercial · Immobilienmakler

ENGEL & VÖLKERS COMMERCIAL

IT & Social Media



KOLUMNE

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

Crossmedia als Zauberwort in der Mediaplanung

Crossmedia denken und planen – das klingt hipp, bedarf aber einiger Erklärung. Crossmedia bedeutet: die sinnvolle Verknüpfung unterschiedlicher Werbeträger, Online und Offline, um den Rezipienten zielgerichtet anzusprechen. Dabei muss die Wiedererkennung gewahrt, also die Werbebotschaft und auch das Design für alle Medienkanäle identisch gehalten werden.

Die Planung einer erfolgreichen Werbekampagne dreht sich stark um folgende Fragen: Wer ist meine Zielgruppe? Was will meine Zielgruppe? Wo erreiche ich diese Zielgruppe? Der technische Fortschritt macht es einem dabei nicht leicht. Denn durch technische Neuerungen und neu aufkommende Medien verändert sich auch das Nutzungsverhalten der potenziellen Kunden – und das mit wachsender Geschwindigkeit. Daher müssen diese Fragen immer wieder neu beantwortet werden. Nur so können ambitionierte Marketingziele und die Zielgruppe erreicht werden. Der technische Wandel und die damit verbundenen Veränderungen des Nutzungsverhaltens der Rezipienten stellen den Werbetenden vor die Aufgabe, die richtigen Medien als Kanal zu seiner Zielgruppe zu finden. Die ernüchternde Erkenntnis: Das eine „richtige Medium“ für meine zu erreichende Zielgruppe gibt es nicht. Die Vielfalt in der Medienwelt ist groß und wächst weiter. Daher macht die zeitgleiche Ansprache über mehrere Medienkanäle Sinn. Die Verknüpfung von Online- und Offline-Medien ist unerlässlich.

Also muss eine Crossmedia-Kampagne geplant werden. Um gleichzeitig eine hohe Verbreitung und eine geringe Abnutzung der Werbebotschaft zu erreichen, werden die Medien als Werbeträger bewusst ausgesucht. Es gilt dabei, die Zielgruppe passgenau anzusteuern. So können hohe Streuverluste vermieden werden. Die Ansprache und Aufmachung meiner Werbekampagne muss auf die Zielgruppe ausgerichtet sein, die Botschaft klar und verständlich präsentiert werden. Wichtig ist, dass diese Werbekampagne über alle Medien gleich publiziert wird. Sprichwörtlich „aus einem Guss“. Nur so kann sich meine Werbebotschaft beim Nutzer einprägen, der über die unterschiedlichen Medien damit in Berührung kommt. Dieses Zusammenspiel der Medien sorgt im Kampagnenzeitraum für stetige Präsenz. Die Wahrnehmung der Werbung bleibt bestehen, da die unterschiedlichen Medien vom Nutzer als Abwechslung angesehen werden. Mit dieser vielfältigen Ansprache an meine Zielgruppe können verlässlich Bekanntheit und positive Produktwahrnehmung gesteigert und auf lange Sicht optimal für die Zukunft ausgerichtet werden.

Das TAGEBLATT und Business & People bieten Werbetenden verschiedene regionale Werbeträger, Online und Offline, um Crossmedia-Kampagnen erfolgreich zu platzieren. Von Nutzen ist es auf jeden Fall, sich eingehend beraten zu lassen.

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



Das B&P-Wirtschaftsarchiv für die Westentasche

Recherche gefällig? Die kostenlose App Business & People bietet an die 2000 Artikel über die Wirtschaft im Hamburger Süden und darüber hinaus - Für Apple und Android

zoomen oder als Volltext lesen, hinterlegte Fotogalerien oder Videos anschauen und das komplette Archiv mit einer Volltextsuche nach bestimmten Inhalten durchforsten – all das ist mit der App jederzeit an jedem Ort mit verfügbarem Internet möglich.

Außerdem lassen sich Artikel mit einem Lesezeichen versehen, sodass sich ein interessanter Bericht zu einem späteren Zeitpunkt schnell wiederfinden lässt. Gefällt eine Ausgabe besonders gut, kann sie via E-Mail oder Twitter an Freunde, Kollegen oder Geschäftspartner weiterempfohlen werden.

2 FOTOS UND VIDEOS ALS MEHRWERT

Anders als bei der klassischen Printausgabe von Business & People eröffnet die App eine Verknüpfung von Artikeln und Anzeigen mit multimedialen Inhalten. Berichte werden so noch lebendiger und interessanter. Ein Klick auf einen markierten Artikel, und der Weg führt vom statischen Foto oder Text mitten hinein ins Geschehen, beispielsweise auf ein Video oder in eine Fotogalerie. Ebenso können Leser über hinterlegte Verlinkungen auf weitere interessante Zusatzinformationen im Internet zugreifen, ohne dafür die App verlassen und den eigenen Smartphone-Browser öffnen zu müssen.

3 NACHRICHTEN FÜR UNTERNEHMER UND ENTSCHEIDER

Business & People ist als Forum für die Wirtschaft konzipiert und bedient gezielt den wirtschaftsinteressierten Leser – in gedruckter Form, im Internet und über die kostenlose App. Seit 2009 erscheint das Wirtschaftsmagazin Business & People in der Metropolregion Hamburg. Ob Industrie, Handwerk, Handel, Dienstleistung, IT oder Finanzen – bei Business & People findet sich Wissenswertes, Hintergründiges und Informatives aus der Hamburger Wirtschaft sowie aus den Landkreisen Stade, Harburg und Lüneburg.



Praktisch: Die App ermöglicht eine perfekte Übersicht der jeweiligen Seiten einer Ausgabe.

Drei gute Gründe für die

Business & People-App

1 BUSINESS & PEOPLE IMMER DABEI

Wer sich für die Wirtschaft in der Metropolregion Hamburg interessiert, der kann sich die App aufs Smartphone oder aufs Tablet laden und dort bequem neue Inhalte – beispielsweise über das aktuelle B&P-Newsgate – sowie alle Ausgaben inklusive der jeweiligen Specials zu Themen wie Technologie, Agrar, Food, Immobilien und Aviation lesen. Und so funktioniert es: Einfach durchblättern, einzelne Artikel im PDF heran-

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. 6., 28.9. und 7. 12. 2018**
Interessiert? Nehmen Sie Kontakt auf!

Kontakt: 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



NIT

Orientierung im digitalen Dschungel

Mit „Digital Survival Training“ bietet das NIT einen Intensiv-Workshop für Entscheider

Als der spanische Kommandant Hernán Cortés im Frühjahr 1519 an der Küste Mittelamerikas landete, hatten seine Untergebenen wenig Lust, das unbekannte Land zu erkunden. Sie wollten in die vertraute Heimat. Der Eroberer versammelte die Schiffsbesatzungen am Strand und ließ die eigene Flotte versenken. „Wie den Seeleuten vor 500 Jahren geht es heute vielen Unternehmern. Sie sehnen sich nach dem analogen Zeitalter. Aber die Schiffe sind verbrannt. Es gibt keinen Weg zurück“, sagt Dr. Martin Burckhardt.

Der 60-Jährige ist Kulturtheoretiker, Gründer, Programmierer und in diesem Augenblick Seminarleiter des Digital Survival Trainings – organisiert vom NIT Northern Institute of Technology Management. Gemeinsam mit den Workshop-Teilnehmern verbringt er zwei Tage im Blue Room, einem futuristisch anmutenden Loft im Hamburger Kontorhausviertel. Das Ziel: verstehen, wie Entwickler ticken und was „Digitalisierung“ eigentlich bedeutet.

Den sieben Frauen und Männern im Digital Survival Training ist sehr wohl bewusst, dass sie sich der Digitalisierung stellen müssen – nur nicht, wie. Unverständlich ist ihnen die Sprache der Technikexperten mit Fachvokabular wie „GitHub“, „JavaScript“ und „Node Package Manager“. Mit denen sie aber kom-



Zur Person

Martin Burckhardt hat sich mit mehreren, auch international beachteten Büchern als Kulturtheoretiker einen Namen gemacht. Neben Gastprofessuren und publizistischen Aktivitäten (FAZ, Zeit, Letzte und andere) beschäftigt er sich intensiv mit Programmierungsfragen. 2011 gründete er das Start-up Ludic Philosophy und etablierte eine Form des situationistischen Online-Games. Er ist unter anderem Experte für Artificial-Intelligence- und Machine-Learning. mab

munizieren müssen, um Produkte und Geschäftsmodelle anzupassen, um nicht den Anschluss zu verlieren und die Chancen der Digitalisierung für sich zu nutzen. Hier im Workshop erarbeiten sie sich Orientierung.

Enormer Respekt

Einige Teilnehmer, wie der Luftfahrtingenieur René Rade, haben bereits Erfahrung mit Programmiersprachen. Andere nicht. Doris Mailänder zum Beispiel. „Ich hatte mich noch nie mit Programmieren beschäftigt und enormen Respekt davor“, sagt die Geschäftsführerin einer Hamburger Personalberatungs-Firma. „Und ich weiß, dass das vielen anderen Unternehmerinnen auch so geht.“

Der Druck, sich mit dem Thema auseinanderzusetzen, ist groß. „Im Bewerbungs-Management benötigen wir Entlastung durch Maschinen, um genügend Zeit für das Kerngeschäft zu haben. Unser altes Programm entspricht nicht mehr den Ansprüchen. Wir müssen schneller werden. Das Problem ist, einen geeigneten Programmierer zu finden und ihm klar zu machen, was genau wir brauchen. Unsere Erfahrung: Der Computer-Experte versteht nicht, welche Anforderungen unsere internen Mitarbeiter stellen. Und wir verstehen nicht, was er plant.“ Die Folge: hoher Zeit- und Geld-Verlust. Das Konzept des Digital Survival Trainings überzeugte



Drei Teilnehmer des digitalen „Überlebenstrainings“: Doris Mailänder ist Geschäftsführerin einer Personalberatung, René Rade (Mitte) ist Luftfahrtingenieur, Sascha Heller arbeitet für eine Rating-Agentur. Fotos: Martina Berliner

Doris Mailänder sofort. „Zwei Tage Intensiv-Training, davon einer am Wochenende – das ist auch für Führungskräfte wie mich zeitlich machbar.“ Und auch Martin Burckhardts Herangehensweise gefällt ihr. Denn es geht nicht allein ums Programmieren, sondern auch um das Internet der Dinge, Leadership, Machine Learning, künstliche Intelligenz und digitale Philosophie. Wissensvermittlung wechselt mit Learning-by-doing, Diskussion und Erfahrungsaustausch. Und: Die Kursteilnehmer gewinnen Einblick in die Gedankenwelt eines Programmierers.

Eine Horizonterweiterung

Martin Burckhardt ist aber auch Germanist, Historiker und Theaterwissenschaftler. Als solcher weiß er spannend zu erzählen. Teils kuriose Details aus der Entwicklung der Computertechnik sorgen für Auflockerung und Denkanstöße. „Es geht mir darum, das Thema Digitalisierung zu entmystifizieren. Wenn ein Kaninchen aus dem Hut gezaubert wird, ist das für das Publikum ja auch nur deshalb aufregend und unbegreiflich, weil es nicht gesehen hat, wie das Tier hineingesteckt wurde.“ Martin Burckhardt gewährt einen solchen Einblick hinter die Kulissen von Digital-Trends.

Die Teilnehmerin Ines Kulka beschreibt den Effekt so: „Der Workshop öffnet unseren Geist

für neues Denken, erweitert unseren Horizont. Wir bekommen eine Vorstellung davon, was dank moderner Technik möglich ist. Und mit der Einsicht verlieren wir unsere Angst.“ Das Seminar mache Mut und Lust auf die Erkundung unbekannter Terrains. „Ich habe mich definitiv jener digitalen Welt angenähert, von der ich ständig höre“, resümiert Doris Mailänder. „Ich habe keine Scheu mehr, mich selbstständig einzulesen und Computer-Experten kritischer zu hinterfragen.“ mab

■ **Weitere Termine im Jahr 2018:** 27.-28. April, 22.-23. Juni, 14.-15. September, 23.-24. November im Design Thinking Space am NIT. **Kosten inklusive Verpflegung und Materialien:** Regulärer Seminar-Preis: 1690 Euro (zzgl. MwSt), Frühbucher (bis sechs Wochen vor Veranstaltung): 1490 Euro (zzgl. MwSt), Sonderpreis für Kooperationspartner und Alumni: 1290 Euro (zzgl. MwSt).

» Web: www.nithh.de/digitalsurvival

Hamburger Wirtschaftsdialog am 16. April

3D-Druck – wie neue Technologien ganze Branchen verändern

Wirtschaftsexperten sind sich einig: 3D-Druck wird „das nächste große Ding“. Noch ist die Technik teuer und aufwendig. Aber in den kommenden zwölf Jahren könnte sich das Marktvolumen der Technologie verzehnfachen, sagt eine Studie von Strategy&, der Strategieberatung von PwC, voraus. Laut dieser wird bis 2030 der weltweite Markt für 3D-Druck-Produkte in der Industrie pro Jahr durchschnittlich zwischen 13 und 23 Prozent auf ein Marktvolumen von 22,6 Milliarden Euro anwachsen. Kein Wunder: Die Methode, in der Laser Metall- und Kunststoffpulver schmelzen und neue

Produkte daraus formen, ist vielseitig einsetzbar. Ob Gaspedale für Formel-1-Boliden, Bohrköpfe für Ölplattformen, Prothesen oder ganze Wirbelsäulen – die Einsatzmöglichkeiten sind grenzenlos. Genau deshalb bietet 3D-Druck unzählige Möglichkeiten und stellt zugleich für viele produzierende Unternehmen eine Konkurrenz dar.

Erfahren, was es mit 3D-Druck auf sich hat

Über das Thema 3D-Druck und die möglichen Auswirkungen auf ganze Branchen diskutieren Experten am 16. April 2018

ab 18 Uhr beim Hamburger Wirtschaftsdialog. Veranstaltungsort ist die Fraunhofer-Einrichtung für Additive Produktionstechnologien IAPT, kurz Fraunhofer IAPT (Laser Zentrum Nord, siehe auch Bericht auf Seite 9 im Aviation-Special). Gastgeber ist das NIT Northern Institute of Technology Management. Ziel des Hamburger Wirtschaftsdialogs ist eine offene Diskussion zwischen dem Publikum und Experten auf dem Podium. Dieses Mal dabei sind: Prof. Dr. Claus Emmelmann, Leiter des Instituts für Laser- und Anlagensystemtechnik an der Technischen Universität Hamburg und Geschäftsführer des Fraunhofer IAPT, Peter



Wirtschaft im Dialog: Beim NIT steht der Austausch im Mittelpunkt. Foto: NIT

Pirkbauer, Innovation Cell Manager bei Airbus, sowie Moritz Avenarius, Innovationsberater „Zukunftslotse“. Durch den Abend führt Verena Fritzsche, Geschäftsführerin des NIT. Vor dem Hamburger Wirtschaftsdialog haben alle Interessenten die Möglichkeit, ab 16.30 Uhr an einer Führung durch das Fraunho-

fer IAPT teilzunehmen. Die Veranstaltung ist kostenfrei. Um Anmeldung wird gebeten. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt.

» Web: Weitere Informationen und Registrierung: <https://www.nithh.de/hamburger-wirtschaftsdialog>



DIGITALISIERUNGS
ALLIANZ

Wir führen Wesentliches zusammen

www.digitalisierungsallianz.de

Althusmann zur Digitalisierung in Norddeutschland

„Wir müssen reden und handeln!“

Niedersächsischer Wirtschaftsminister will seine Amtskollegen an einen Tisch holen – Ziel: Eine gemeinsame Digital-Offensive und Glasfaserstrategie

Von Wolfgang Becker

Wir müssen aufpassen, dass wir in Deutschland nicht den Anschluss verlieren“, sagt Bernd Althusmann. Der neue Niedersächsische Wirtschaftsminister will jetzt alles daransetzen, dass Bewegung in die Digitalisierung kommt. Voraussetzung: eine leistungsfähige Infrastruktur, sprich ein Glasfasernetz. Im Gespräch mit B&P kündigte er an, sich eng mit den norddeutschen Wirtschaftsministern zum effektiven Mitteleinsatz abstimmen zu wollen. Es geht um viel Geld. Allein die Große Koalition in Berlin will

zwölf Milliarden Euro bereitstellen, um Projekte und Infrastruktur in Deutschland voranzubringen. Die Aufholjagd hat begonnen – und die Länder wollen mitreden. Dass dem so ist, daran lässt Althusmann keinen Zweifel aufkommen: „Zwölf Milliarden Euro sind ein starkes Signal, aber das Geld muss sinnvoll eingesetzt werden. Ich bin deshalb sehr dafür, dass da nicht in Berlin zentral ein Digitalisierungsetat verwaltet wird, sondern dass die Länder für Landkreise, Städte und Gemeinden die Antragsformalitäten abwickeln. Die Kommunen sind am Ausbau näher dran als jede andere Ebene. Wir müssen miteinander reden, um einen

konkreten, bundesweit abgestimmten Masterplan zu erarbeiten. Wir haben einen erheblichen Koordinierungsbedarf in Sachen Digitalisierung. Wenn wir jetzt die Weichen falsch oder halbbrichtig stellen, gefährden wir Wachstum und Wohlstand in der Zukunft.“ In Niedersachsen soll eine zusätzliche Milliarde Euro in den Ausbau der Glasfasernetze investiert werden – so hat es die Große Koalition beschlossen. Verantwortlich für den Einsatz der sogenannten „Althusmann-Milliarde“ ist der Minister für Wirtschaft, Arbeit, Verkehr und Digitalisierung. „Diese Investition ist dringend nötig, um nicht den Anschluss zu verlieren. Ich halte es persönlich

im Übrigen für einen Fehler, dass mit dem „Vectoring“ jahrelang auf eine Technologie gesetzt wurde, die nicht leistungsfähig genug ist.“ Und: „Wir setzen konsequent auf den Ausbau der Glasfaser-Versorgung – am besten FTTH, also Glasfaser bis ins Haus, mindestens aber bis in die Straße vor dem Haus“, sagt der Minister.

Für Althusmann ist die Strategie klar: „Es reicht nicht, wenn die Länder jetzt jedes für sich versuchen, etwas von den Digitalisierungsmilliarden abzugreifen. Wir müssen uns zusammenschließen und eine gemeinsame Strategie zumindest für Norddeutschland entwickeln. Deshalb werde ich meine Amts-

kollegen aus Hamburg, Mecklenburg-Vorpommern, Schleswig-Holstein und Bremen zu einem Treffen einladen. Unser Ziel muss es sein, den Einsatz der Mittel über die Länder klug zu steuern.“ Der Wirtschaftsminister geht in Niedersachsen sogar noch einen Schritt weiter: „Bei uns sollen sich zur Erstellung unserer Landesstrategie die Kommunen einbringen. Sie sind eingeladen, eine Mitarbeiterin oder einen Mitarbeiter an das federführende und koordinierende Wirtschaftsministerium abzuordnen, der hier gemeinsam mit uns die Digitalisierungsstrategie für unser Land erarbeitet.“ Die Stadt Braunschweig habe das Angebot bereits angenommen.



Zu Gast bei Rudolf Behr (von links), Vorstandschef der Behr AG: SAG-Vorstandschef Olaf Krüger begrüßte mit Niedersachsens Wirtschaftsminister Bernd Althusmann einen prominenten Gast beim siebten Aktionärsfrühstück.

Foto: Wolfgang Becker

Kampfansage an den Bürokratismus

Aktionärsfrühstück der Süderelbe AG: Wirtschaftsminister Bernd Althusmann zu Gast bei der Behr AG in Ohlendorf

Niedersachsens Wirtschaftsminister Bernd Althusmann fordert die Wirtschaft auf, seinem Ministerium Beispiele für bürokratische Hindernisse zu schicken. Vor etwa 60 Teilnehmern beim Aktionärsfrühstück der Süderelbe AG (SAG) versprach er, dass jeder einzelne Fall geprüft werde. Dazu sei eigens eine Stabsstelle im Ministerium eingerichtet und die Stellenausstattung von vormals 0,15 auf drei angehoben worden. Für seine Kampfansage an den teils ausufernden Bürokratismus, aber auch für seine politische Positionierung im norddeutschen Kontext erhielt der prominente Gast Zustimmung. SAG-Vorstandschef Olaf Krüger hatte zum siebten Aktionärsfrühstück in die Werkstatthalle der Behr AG in Ohlendorf bei Ramelsloh eingeladen und konnte Teilnehmer aus den Landkreisen Stade, Harburg und Lüneburg sowie aus Hamburg begrüßen.

Althusmann bestärkte in seiner Rede die Notwendigkeit der norddeutschen Bundesländer, auf verschiedenen Themenfeldern – beispielsweise Luftfahrt, Food-Cluster, Verkehrsfragen und Rohstoffsicherung – enger miteinander zu kooperieren. Dies gelte insbesondere für Fragen der Infrastruktur, also beispielsweise des Autobahnbaus. Sein Motto: „Kooperation statt Konkur-



renz.“ Der Minister geißelte zudem die langwierigen Planungsverfahren für große Projekte wie zum Beispiel die A26: „Diese Autobahn wurde 1966, in meinem Geburtsjahr, mit den Worten angekündigt, es könne nun losgehen. Heute, 51 Jahre später, diskutieren wir mit Hamburg immer noch über Fragen der Streckenführung.“ Er habe im Rahmen der Koalitionsverhandlungen in Berlin mit dem damaligen Noch-Bürgermeister Olaf Scholz gesprochen und gefragt, ob es nicht möglich wäre, diese Angelegenheit 2018 zum Abschluss zu bringen. Scholz habe dies zugesagt. Althusmann: „Nun hoffe ich, dass sein Wort auch für den Nachfolger gilt.“

Die A26 sei nur ein Beispiel für die schwerfälligen Planungsverfahren in Deutschland, so Althusmann, der die Methodik grundsätzlich in Frage stellt: „Wir müssen darüber nachdenken, anstelle der Planfeststellungsverfahren Gesetzgebungsverfahren zu setzen. Dann wären die Klagemöglichkeiten deutlich eingeschränkter. Dieser Vorschlag liegt seit 2010 auf dem Tisch.“ Es könne nicht sein, dass wichtige Infrastrukturvorhaben in Deutschland immer wieder verzögert würden – zudem häufig von Klagen, die nicht einmal direkt betroffen seien. Althusmann: „Wir müssen mehr Tempo machen.“ wb



Plenumsitzung im hit-Technopark: HHA-Chef Henrik Falk erläutert die Zukunftspläne für die Hamburger Hochbahn.

Fotos: Wolfgang Becker

Autonome Minibusse in der Hafen-City

Handelskammer-Plenum im hit-Technopark: HHA-Vorstandschef Henrik Falk über die digitale Zukunft

Premiere im hit-Technopark: Erstmals hat das Plenum der Handelskammer Hamburg Station südlich der Elbe gemacht und bei seinem ohnehin erst zweiten Tourneetermin in Harburg debattiert. Die lange Tagesordnung endete mit einem spannenden Einblick in die Zukunftspläne der Hamburger Hochbahn AG, die der Vorstandsvorsitzende Henrik Falk vor den Plenumsmitgliedern der Hamburger Wirtschaftsvertretung ausbreitete. Unter anderem plant die Hochbahn unter dem Namen HEAT einen 3,6 Kilometer langen Rundkurs mit neun Haltestellen, auf dem zwei autonome Fahrzeuge jeweils sechs Personen befördern können. Das Besondere: Die fahrerlosen Vehikel sollen bis zu 50 Stundenkilometer schnell sein und sich in den ganz normalen fließenden Verkehr einfügen. Falk: „Die Herausforderung besteht ja nicht unbedingt in der Technologie, sondern im Klima. Wie heißt es so schön: In Kalifornien sind die Blätter immer grün. Wir haben hier vor allem im Winter mit widrigen Verhältnissen zu kämpfen. Daraus ergeben sich hohe Anforderungen an die Sensorik.“

Falk betonte, dass sich die Hochbahn gerade im Zuge der Digitalisierung vielen aktuellen Entwicklungen stellen müsse. Aber: „Wir beschäftigen rund 3500 Busfahrer. Die haben auf alles gewartet, nur nicht auf das autonome Fahren.“ Gerade in der Digitalisierung sieht Falk große Chancen zur Vereinfachung beispielsweise der Tarif-Architektur, die manchen sporadischen Kunden heute vor fast unlösbare Probleme stelle. Künftig könne der Fahrgast über eine App auf dem Handy beim Ein-



Kurze Vorstellungsrunde: Arnold G. Mergell (von links), Vorsitzender des Wirtschaftsvereins, der kommissarische Bezirksamtsleiter Dierk Trispel, Handelskammer-Präsident Tobias Bergmann und hit-Technopark-Geschäftsführer Christoph Birkel im Gespräch.

und Aussteigen registriert werden – nach 24 Stunden erfolge dann automatisch die Abrechnung zum günstigsten Tarif.

Nach der Plenumsitzung trafen die Kammer-Delegierten im hit-Technopark auf geladene Gäste, darunter auch Vertreter des Wirtschaftsvereins für den Hamburger Süden. Der Vorsitzende, Arnold G. Mergell, nutzte die Gelegenheit, den Hochtchnologiestandort Harburg vorzustellen. wb



Herbert Schulte ist Steuerberater und Partner bei Dierkes Partner (Steuerberater, Anwälte, Wirtschaftsprüfer). In Business & People widmet er sich regelmäßig Fachthemen mit Steuerbezug.

Foto: Wolfgang Becker

Vorsicht Insolvenz

Damit ist nicht zu spaßen!

Steuerberater Herbert Schulte (Dierkes Partner) über ein Thema, über das niemand gerne spricht

War früher von Konkurs oder gar Pleite die Rede, dann hatte das schnell einen Beigeschmack von Versagen, vielleicht sogar Unfähigkeit und Betrug. Heute heißt derselbe Umstand Insolvenz. Das klingt zwar eleganter und nicht gar so verheerend, meint aber im Grunde dasselbe: Zahlungsunfähigkeit und Überschuldung. Dennoch schwingt bei Insolvenz auch immer noch ein Stück Hoffnung mit, denn gemeinhin wird ein Insolvenzverwalter eingesetzt, der – wenn es gut läuft – sogar die Möglichkeit eröffnet, ein Unternehmen vor dem Untergang zu retten. Trotzdem ist mit Insolvenz nicht zu spaßen, wie Herbert Schulte betont. Als Steuerberater und Partner der Kanzlei Dierkes Partner ist er regelmäßig damit beauftragt, die steuerlichen Pflichten bei einer Insolvenz umzusetzen.

„Um zu verstehen, was sich bei einer Insolvenz abspielt, müssen ein paar grundsätzliche Dinge klar sein. Zum einen unterscheiden wir bei den Unternehmen zwischen Vollhaftern und solchen, die nur beschränkt haften. Zu Letzteren zählen die GmbH und die GmbH & Co. KG. Die anderen – natürliche Personen, OHGs, GbRs und Kom-

manditgesellschaften haften mit ihrem Privatvermögen. Hier gibt es ein eigenes Privatinsolvenz-Verfahren, das ja das Ziel hat, die Ansprüche der Gläubiger zu sichern“, erläutert Schulte. Gläubigern rät er, sich im Falle eines Falles genau zu informieren, denn ein Geschäftspartner, der überschuldet oder zahlungsunfähig ist, gerät automatisch unter juristischen Zugzwang. Überschuldung und Zahlungsunfähigkeit müssen binnen drei Wochen gemeldet werden, der Insolvenzantrag ist dann Pflicht. Wird die Frist versäumt, kommt es zur Insolvenzverschleppung. Selbst bei drohender Zahlungsunfähigkeit hat der Unternehmer das Recht, einen Insolvenzantrag zu stellen. Schulte: „Die Erfahrung zeigt: lieber früher als zu spät.“

Ist die Zahlungsunfähigkeit eingetreten, ergeben sich für den Antragsteller diverse Pflich-

ten – und für den Gläubiger folglich diverse Ansätze, um Verfahrensfehler aufzudecken, aus denen sie im Einzelfall wieder Ansprüche ableiten können. Klar ist: Bei Überschuldung geht es ans Eingemachte. Sie tritt ein, wenn die Vermögenswerte im Unternehmen (Anlagen, Maschinen, Gebäude, Fuhrpark, Kasse) kleiner als die Verbindlichkeiten und Schulden sind. Wer in dieser Situation ist, tut gut daran, eine Aktenlage zu schaffen und zu dokumentieren, wie genau die Situation ist, wie die Prognose lautet und ob eine reelle Möglichkeit besteht, das Blatt zu wenden.

Wo ist der Jahresabschluss?

Geschäftsführer einer GmbH stehen im Ernstfall in einer angespannten Situation,

denn sie haften persönlich. Vor allem, wenn sie Fehler machen. Schulte: „Jetzt heißt es, alle wirtschaftlichen Vorgänge mit höchster Sorgfalt zu überwachen. Schuldentwicklung und die Liquidität müssen permanent überprüft werden. Wird das vernachlässigt, drohen strafrechtliche Verfahren wegen Insolvenzverschleppung. Riskante Entscheidungen dürfen in dieser Phase nicht mehr getroffen werden – beispielsweise der Kauf von Wertpapieren.“ Straftatbestände – darunter fallen Begriffe wie Verschleppung, Werte oder Unterlagen beiseiteschaffen, Verheimlichung, sogar Unbrauchbarmachung im Sinne von etwas der Verwertung zu entziehen, riskante Geschäfte, fehlerhafte Buchführung und Bilanzierung sowie das Begünstigen von Gläubigern. Gut zu wissen: Zur Abgabe der Steuererklärung ist nach Er-

öffnung des Insolvenzverfahrens ausschließlich der Insolvenzverwalter berechtigt, sogar verpflichtet. Dass die Steuerfrage durchaus sensibel sein kann, zeigt sich, wenn insolvente Unternehmen beispielsweise durch gut gemeinte Nachlässe Dritter entlastet werden sollen. Schulte: „Dann entsteht trotzdem eine Steuerlast, denn das Vermögen des Unternehmens wird ja dadurch vermehrt. Schuldenerlasse oder Ausbuchungen könnten aber auch als steuerlich begünstigte Sanierungsgewinne angesehen werden. Hier ist gute Beratung hilfreich.“

Nicht selten kommt es vor, dass insolvente Unternehmen von anderen Firmen aufgekauft werden – dadurch übernommene Verluste können unter Umständen steuerlich geltend gemacht werden und die Steuerzahlung des Investors mindern. Schulte: „Ziel muss immer die Weiterführung bei Erhalt der wesentlichen Betriebsstrukturen des Unternehmens sein. Solche Aktionen dienen dem Zweck der Sanierung, nicht der Steuerlastverrechnung. Voraussetzung ist allerdings auch die Übernahme von Mitarbeitern. Auch hier ist anzuraten, so ein Vorhaben mit Fachleuten intensiv zu beraten.“

wb



KOLUMNE

DIERKES PARTNER
WIRTSCHAFTSPRÜFER STEUERBERATER RECHTSANWÄLTE

Der Steuer-Tipp

Von TIM WÖHLER, Rechtsanwalt,
Fachanwalt für Steuerrecht

Nießbrauchvereinbarungen auf dem Prüfstand

Die Übertragung von Betriebsvermögen unter Nießbrauchsvorbehalt gehörte bislang zu den gängigen Gestaltungsinstrumenten der vorweggenommenen Erbfolge. Der Bundesfinanzhof (BFH) hat nun entschieden, dass unentgeltliche Übertragungen nur bei Beendigung der gewerblichen Tätigkeit des Unternehmers steuerneutral bleiben. Diese Entscheidung hat das Potenzial, die bisherige Praxis von Betriebsübertragungen zu beseitigen, denn nun droht die Aufdeckung stiller Reserven.

Bei steuerbegünstigten unentgeltlichen Übertragungen unter Nießbrauchsvorbehalt ist zunächst zwischen Unternehmens- und Ertragsnießbrauch zu unterscheiden. Beim Unternehmensnießbrauch führt der Vorbehaltsnießbraucher (früherer Eigentümer) das Unternehmen selbst fort. Beim Ertragsnießbrauch stehen ihm lediglich die Erträge (zumindest teilweise) zu. Laufende Einkünfte aus dem übertragenen Unternehmen werden Schenker und Beschenktem nach ihrer Nießbrauchvereinbarung zugerechnet, welche neben Mitwirkungsrechten auch die Teilnahme am Erfolg des Unternehmens regelt.

Bei einer solchen unentgeltlichen Übertragung blieben nach der bisherigen Rechtsprechung stille Reserven steuerneutral, wenn alle wesentlichen Betriebsgrundlagen übertragen wurden und der Übertragende seine Tätigkeit beendete. Bislang war die Einstellung der gewerblichen Tätigkeit des Schenkers aber nicht zwingende Voraussetzung für eine steuerfreie Übertragung, sofern der Betrieb an sich aufrechterhalten blieb.

Von dieser bisherigen Rechtsprechung rückt der BFH nun ab (Az: X R 59/14). Zumindest im Falle eines Einzelunternehmens ende bei Vorbehalt eines Unternehmens-

nießbrauchs die Tätigkeit erst mit Beendigung des Nießbrauchs, da aufgrund des Unternehmensnießbrauchs dem Übertragenden die bisherige gewerbliche Tätigkeit sowie deren Früchte verbleiben würden. Der Übertragende erziele weiterhin gewerbliche Einkünfte. Die unentgeltliche Übertragung des Betriebsvermögens sei daher eine Entnahme, die zur ertragsteuerpflichtigen Aufdeckung stiller Reserven führen würde.

Diese Entscheidung des BFH kann weitreichende Konsequenzen haben. Offen ist, ob wenigstens ein Ertragsnießbrauch unter Beachtung der strengeren Anforderungen weiterhin steuerunschädlich bleibt, solange der Übertragende seine gewerbliche Tätigkeit erkennbar aufgibt und der Erwerber seine Mitwirkungsrechte erkennbar wahrnehmen kann. Problematisch erscheinen vor allem Fälle, in denen der Übertragende einen Teil seines Mitunternehmeranteils zurückbehält und insoweit noch mitunternehmerisch tätig ist. Diese bislang gängige und steuerlich anerkannte Gestaltungsmöglichkeit wird durch das BFH-Urteil erschwert. Unsicherheit besteht nun außerdem bezüglich der schenkungssteuerlichen Begünstigungen bei Vereinbarung eines Vorbehaltsnießbrauchs.

Empfehlung: Die Finanzverwaltung hat bisher nicht erkennen lassen, wie sie mit diesem BFH-Urteil umgehen will. Aufgrund der derzeitigen Unsicherheit sollten Alternativen zur vorweggenommenen Erbfolge unter Nießbrauchsvorbehalt in Betracht gezogen werden. Bereits abgeschlossene Nießbrauchvereinbarungen sollten überprüft werden.

Fragen an den Autor?
twoehler@dierkes-partner.de

Wer jeden Tag alles gibt, sollte auch alles bekommen.
Profitieren Sie als Businesskunde¹ von attraktiven Sonderkonditionen.

Audi Geschäftskunden-Leasingangebot¹:

z. B. Audi A4 Avant 2.0 TFSI ultra, 6-Gang*

Brillantschwarz, 17" Aluräder, Audi connect, Audi drive select, elektrische und beheizbare Außenspiegel, Geschwindigkeitsbegrenzer, Fahrerinformationssystem, elektrische Gepäckraumklappe, Klimaautomatik, Multifunktions-Lederlenkrad, Mittelarmlehne vorn, MMI Radio plus, Xenon plus u. v. m.

Monatliche Leasingrate inkl. Audi ServiceKomfort ²	Leistung:	110 kW (150 PS)
€ 237,90	Sonderzahlung:	€ 4.500,00
Alle Werte zzgl. MwSt.	Jährliche Fahrleistung:	15.000 km
	Vertragslaufzeit:	48 Monate
	Monatliche Leasingrate:	€ 198,00
	Audi Service Komfort ² monatlich:	€ 39,90

Ein Angebot der Audi Leasing, Zweigniederlassung der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorner Straße 57, 38112 Braunschweig. Bonität vorausgesetzt. Überführungspauschale und Zulassungskosten berechnet der ausliefernde Betrieb separat.

* Kraftstoffverbrauch l/100 km: innerorts 4,7; außerorts 3,5; kombiniert 3,9; CO₂-Emissionen g/km: kombiniert 102; 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 Kunden, die zum Zeitpunkt der Bestellung bereits sechs Monate als Gewerbetreibender (ohne gültigen Konzern-Großkundenvertrag bzw. die in keinem gültigen Großkundenvertrag bestellberechtigt sind), selbstständiger Freiberufler, selbstständiger Land- und Forstwirt oder Genossenschaft aktiv sind. Bei der vom Kunden ausgeführten Tätigkeit muss es sich um seine Haupteinnahmequelle handeln. Änderungen und Irrtümer vorbehalten.

² Audi ServiceKomfort für Neuwagen beinhaltet Inspektion und Verschleiß der Audi Leasing, Zweigniederlassung der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorner Straße 57, 38112 Braunschweig, sowie die Audi Anschlussgarantie der AUDI AG, 85045 Ingolstadt.

Autohaus Spreckelsen
Mit uns können Sie rechnen.

Autohaus Spreckelsen GmbH & Co. KG

Schiffertorstr. 11, 21682 Stade, Tel.: 0 41 41 / 79 49-0, audi@spreckelsen.de, www.audi-spreckelsen.de

Gut 100 Mitglieder und Gäste des Wirtschaftsvereins für den Hamburger Süden in der Alten Schlosserei bei Aurubis – Thema: die Entwicklung der Rohstoffmärkte.

Foto: Wolfgang Becker



Die Alte Schlosserei der Hamburger Kupferhütte Aurubis ist ein Ort mit Charme. Hier über die Entwicklung der Rohstoffmärkte zu sprechen, macht Sinn. Während nebenan das Kupferkonzentrat verhüttet wurde, stimmte jetzt Franziska Wedemann, stellvertretende Vorsitzende des Wirtschaftsvereins für den Hamburger Süden, rund 100 Gäste auf einen entsprechenden Vortrag von Eugen Weinberg, Leiter der Rohstoffanalyse bei der Commerzbank, ein. Zuvor hielt Ulf Gehrckens, Senior Vice President Corporate Energy Affairs Aurubis AG, einen spannenden Vortrag über die Rahmenbedingungen und die Herausforderungen für das weltweit tätige Hamburger Unternehmen auf der Peute.

Dass eine Kupferhütte Kupfer produziert, dürfte kaum überraschen, aber dass Aurubis

auch für 90 Prozent der deutschen Goldproduktion verantwortlich ist, schon eher. Tatsächlich wird pro Jahr Gold im Wert von 1,6 Milliarden Euro (abhängig vom jeweiligen Kurs) aus den 1,5 Millionen Tonnen Kupferkonzentrat gewonnen – ein Nebenprodukt von hohem Wert und einem Gewicht von gut 40 Tonnen. Auch andere wertvolle Stoffe stecken in der vorbehandelten „roten Erde“, die immerhin schon mit 30 Prozent Kupferanteil vorzugsweise aus Chile aber auch vielen anderen Vorkommen auf der Welt nach Hamburg transportiert wird. Gehrckens kündigte an, dass sich Aurubis noch stärker als zuvor auf die Gewinnung von Edelmetallen und seltenen Erden konzentrieren will. Aurubis macht einen Jahresumsatz von elf Milliarden Euro (bei einem aktuellen Kupferpreis von etwa 7000 Dollar pro Tonne). Und noch eine Zahl beeindruckt: Von den 1,5 Millionen

Tonnen Konzentrat bleiben am Ende gerademal 2000 Tonnen für die Entsorgung übrig. Der große Anteil des Konzentrats findet sich nach der Verhüttung als Kupfer, Schwefelsäure und Schlacke wieder – alles marktgängige Produkte. Gehrckens: „Unsere Schlacke finden Sie zum Beispiel an den Uferbefestigungen an der Elbe. Ein begehrtes Material, das nicht von der nächsten Welle weggespült wird. Beim letzten Hochwasser war der Schlacke-Preis fast höher als der Kupferpreis – so hoch war die Nachfrage.“

„Goldrausch“ auf der Peute

Eugen Weinberg, Rohstoff-Analyst der Commerzbank, hatte die Aufgabe, ein Thema, das Bücher füllen könnte, in gut 30 Minuten zu verpacken. Spannend war vor allem

der Part, den er Saudi Arabien widmete, denn die Scheichs spielen eine entscheidende Rolle auf dem Rohölmarkt. Weinbergs Einschätzung: Die Saudis haben den Lebensstandard so hochgedreht, dass sie mit einem Preis von 50 Euro pro Barrel nicht mehr auskommen. „Sie haben ihren Leuten zu viel versprochen. Jeder Saudi kann sich beispielsweise weltweit an jeder beliebigen Uni einschreiben – das Königreich zahlt die Studiengebühren und die Kosten für den Aufenthalt. So müssen sie alles tun, um den Ölpreis hochzuhalten.“

Die Rolle der Scheichs in Saudi Arabien

Noch spannender wurde es, als Weinberg die „agnatische Erbfolge“ erläuterte, denn unter König Abd al-Aziz ibn Saud, mit vol-

lem Namen Abd al-Aziz ibn Abd ar-Rahman ibn Faisal Al Saud (er entstammte der Dynastie der Saud und war der erste König Saudi-Arabiens), sei aufgrund der großen Kinderschar Anfang des 20. Jahrhunderts festgelegt worden, dass die Macht nicht an den ältesten Sohn, sondern an den Bruder weitergereicht wird. Mittlerweile sitzt Salman ibn Abd al-Aziz auf dem Thron und hat Unerhörtes eingeleitet: Sukzessive überträgt er die Macht an seinen Sohn Prinz Mohammed. Weinberg: „Der ist 32 Jahre alt, spricht die Sprache der jungen Leute und hat bereits einige Reformen angestoßen.“ Allerdings sei dadurch das ganze Erbsystem auf den Kopf gestellt, was sich ungünstig auf die Stabilität auswirke. Weinberg befürchtet ein Pulverfass im arabischen Raum und einen steigenden Ölpreis. Das gelte allerdings insgesamt für Rohstoffpreise. wb

Ein Fall für

SCHLARMANN von GEYSO



KOLUMNE

Von Dr. Hermann Lindhorst, Rechtsanwalt Fachanwalt für IT-, Urheber- und Medienrecht

„Ausgezeichnet!“ – Oder doch nicht? Irreführende Siegel für Online-Shops auf dem Prüfstand

Positive Bewertungen und vertrauensverweckende Prüf- und Bewertungssiegel sind für Onlineshops die wichtigsten Marketingtools überhaupt und von unschätzbarem Wert: Während positive Verbraucherurteile die Klick- und damit auch die Umsatzzahlen in die Höhe treiben, können umgekehrt negative Ausreißer schnell dafür sorgen, dass Umsätze ausbleiben. Daraus haben geschäftstüchtige Startup-Unternehmen ein Businessmodell entwickelt, sodass diese Anbieter momentan wie die Pilze aus dem Boden schießen und es zunehmend schwieriger wird, hier den Überblick zu behalten.

Doch wie in jeder Branche gibt es auch bei den Anbietern von Prüf-siegeln schwarze Schafe: Häufig wird zum Beispiel nicht genau angegeben, wo Informationen zu den der Prüfzeichenvergabe zugrunde liegenden Tatsachen zu finden sind. So entschied etwa der Bundesgerichtshof, dass die Angabe „LGA tested Quality“ ohne Hinweis, wo Informationen zu den der Zeichenvergabe zugrunde liegenden Tatsachen zu finden sind, unlauter ist (BGH, U. v. 21.07.2016). Ebenso urteilte das Landgericht Köln zum bekannten Siegel „Ausgezeichnet.org“, dass Werbung damit wettbewerbswidrig sei. Das Siegel zeige nicht deutlich genug an, dass die dort zusammengefassten Bewertungen von unterschiedlichen Verkaufsplattformen stammten, also beispielsweise vom Onlineshop, von eBay oder amazon.de (vgl. LG Köln, U. v. 1.8.2017).

Negative Bewertungen können übrigens zwar angegriffen werden, aufgrund der Meinungsfreiheit hängt die Latte dafür aber hoch. Nur in zwei Konstellationen ist das möglich, nämlich erstens beim Vorliegen sogenannter „Schmähekritik“ und zweitens beim Vorliegen unzutreffender Tatsachen (häufig: der Bewerter war nie Kunde des Onlineshops) – in jedem Fall gilt: Augen auf bei Werbung mit Prüfsiegeln in Onlineshops!

Unser TIP(P):

Buchholz steht vor einem Quantensprung

WLH konkretisiert Pläne für den Technologie- und Innovations-Park

Unmittelbar vor den Toren Hamburgs ist mit dem Technologie- und Innovationspark TIP ein 26 Hektar großes Wirtschaftszentrum geplant, zu dem mit dem Niedersachsen-Campus erstmals ein universitärer Standort neuen Typs realisiert werden soll (siehe Seite 1). Politisch stößt das von der Wirtschaftsförderung im Landkreis Harburg GmbH (WLH) angeschobene Projekt auf Wohlwollen. Im Stadtentwicklungsausschuss der Stadt Buchholz wurde das Vorhaben jetzt mit eins zu acht Stimmen durchgewinkt. Die frühzeitige Bürgerbeteiligung steht unmittelbar bevor. WLH-Chef Wilfried Seyer hofft, dass auch der Grunderwerb zeitnah über die Bühne geht. Die Erschließungsarbeiten im Gewerbegebiet II Vaenser Heide Nord zwischen Buchholz und Dibbersen könnten dann bereits 2019 beginnen.

Die WLH hat binnen 20 Jahren im Auftrag der Kommunen elf Gewerbegebiete im Landkreis Harburg realisiert und ist auf Grundlage einer Sondervereinbarung mit dem Heidekreis sogar für die Gemeinde Bispingen tätig. Dort wurde vor wenigen Tagen das Gewerbegebiet Gauß'scher Bogen eingeweiht. Erstmals greift jetzt die Stadt Buchholz auf die WLH-Expertise zurück. Seyer und sein Team haben bereits im Gewerbegebiet Oelstorf in der Samtgemeinde Salzhagen gezeigt, wie Gewerbe und Nachhaltigkeit unter einen Hut zu bringen sind. Auch der TIP soll von der deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB) zertifiziert werden.

Hochschulen planen mit

Für die Gestaltung des TIP hat Seyer zwei Hochschulen eingespannt: Studenten der Hochschule 21 werden einen Gestaltungswettbewerb für die Campus-Gebäude



Dieser Plan zeigt die Dimension des TIP, der im Dreieck Hamburger Straße und B75 entstehen soll. Die blauen Gebäude stellen zunächst als Platzhalter den zentral gelegenen Niedersachsen-Campus dar. Hier soll ein Hochschulstandort neuen Typs realisiert werden. Quelle: WLH

durchführen, Studenten der Hochschule Osnabrück erarbeiten ein Konzept für die Außenanlagen, denn das Gesamtprojekt, in dem auch viel Platz für neue Unternehmen vorgesehen ist, soll durchaus einem gewissen Parkcharakter haben. Seyer: „Wir haben bei der Anlage die historischen Gegebenheiten berücksichtigt und beispielsweise den alten Viehweg belassen, auf dem die Bauern früher ihr Vieh zur gemeinsamen Tränke geführt haben. Die gibt es übrigens heute noch – und sie soll bestehen bleiben.“ Sichtverbindungen und Grünachsen sollen dafür

sorgen, dass die Artenvielfalt sogar noch verbessert wird, denn aktuell ist die Fläche lediglich ein Acker.

Seyer rechnet damit, dass der Satzungsbeschluss für den Bebauungsplan bereits im November/Dezember fällt – wenn alles gut läuft. Nach der Erschließung (2019) könnten erste Baumaßnahmen 2020 beginnen, sodass ein Jahr später die ersten Unternehmen einziehen dürften. Parallel dazu soll der Niedersachsen-Campus entwickelt werden. Zu diesem zentralen Komplex zählt auch ein Veranstaltungszentrum, das sowohl als Kinozentrum, als auch als Hörsaal betrieben werden kann, sowie ein zentraler Platz – beispielsweise für Public Viewing bei der WM. Bevor diese Schritte konkreter werden, muss ein Städtebaulicher Vertrag mit der Stadt Buchholz geschlossen werden. Dabei geht es um die Beauftragung des Erschließungsträgers (in diesem Fall ist das die WLH) und die Wahrung der planerischen Hoheit (in diesem Fall der Stadt). Seyer: „Für den TIP wären wir dann sozusagen die ausgelagerte Entwicklungsabteilung.“ Im zweiten Schritt wird dann ein Vertrag geschlossen, in dem die technische Ausführung der Erschließung geregelt wird.

Insgesamt umfasst das Gebiet Vaenser Heide Nord 26,15 Hektar, wovon 17,68 Hektar Nettobauland sind. Für den Campus in der Mitte sind knapp 2,9 Hektar vorgesehen, für die Ansiedlung von traditionellen und wissensbasierten Unternehmen weitere 14,8 Hektar. Die Nettobaufläche liegt bei 68 Prozent plus Straßen und Wege. Seyer: „Wir hoffen sehr, dass sich der Grunderwerb schnell regeln lässt.“ Jetzt liegt die Verantwortung, Buchholz zu einem großen Entwicklungsschritt zu verhelfen, in den Händen der Eigentümer. wb

Web: www.wlh.eu



Individualisierung à la Volvo

Die jüngst erhaltene Zertifizierung als Volvo Accessory Centre (VAC) ist für das Autohaus Werner Bröhan ein weiterer Schritt in Richtung Zukunft



Freuen sich über die Zertifizierung (von links): Dagmar Habermann (Service- und Vertriebsassistentin Jork), Jeanette Köhler (Teiledienstmitarbeiterin), Michael Bröhan-Schmand (Verkaufsleiter), Yvonne Steffens (Zubehör-Business-Managerin), Niklas Bröhan (Serviceberater) und Serviceberater Patrick Hansen (vorne).

Foto: Bröhan

Die Zukunft ist schneller da, als man denkt. Das wird schon daran deutlich, dass innerhalb der vergangenen vier Jahre deutschlandweit 60 Prozent mehr Volvos verkauft wurden. Eine für Hersteller und Händler erfreuliche Entwicklung mit Folgen, denn die Händler sind gefordert, sich einer besonderen Herausforderung zu stellen und die kundenorientierte Individualisierung des Fahrzeugs voranzutreiben. Kurz: Es geht um das maßgeschneiderte Auto.

Die Antwort ist in der Regel nicht unter der Motorhaube zu finden, denn Individualisierung ist vielfach eine Frage des Komforts und der Sicherheit. Genau da setzt Volvo an und fordert die Händler. „Die Marke ist im Umbruch, sie erfindet sich immer wieder neu“, ist Geschäftsführer Niklas Bröhan überzeugt von der strategischen Neuausrichtung. Das Autohaus Werner Bröhan ist ab sofort als Volvo Accessory Centre (VAC) zertifiziert. Will heißen: Hier bekommt der Kunde eine nie dagewesene Auswahl an Accessoires und individuell von Bröhan geschnürte Zubehör-Pakete.

Die VAC-Zertifizierung zielt auf das vielleicht wichtigste Thema beim Autokauf: die Kundenzufriedenheit. Sie gilt als das A und O einer erfolgreichen Unternehmensphilosophie und auch als Motor für die Erschließung neuer Kundengruppen. Denn mit diesem Projekt wollen Volvo Car Germany und die teilnehmenden Händler das umfangreiche Zubehör-Angebot präsenter machen und noch besser an die Bedürfnisse der Kunden anpassen – ein gutes Tool, den hohen Ansprüchen der Volvo-Fans Rechnung zu tragen und gleichzeitig Markenneulinge für den schwedischen Autobauer zu gewinnen.

Yvonne Steffens ist „Zubehör-Business-Managerin“

Dass dieses Konzept nicht einfach so aus der Hüfte geschossen wird, zeigt die intensive, von der schwedischen Konzernzentrale gesteuerte Projektphase, in der notwendige organisatorische Prozesse in die Bröhan-Autohäuser in Stade-Wiepenkathen und Jork-Königreich

implementiert wurden. In dieser Zeit wurde auch eine Mitarbeiterin als „Zubehör-Business-Managerin“ ernannt: Yvonne Steffens. Sie bildet die Schnittstelle zwischen den Verkaufsberatern, Servicemitarbeitern und dem sogenannten Teilewesen und hat in gemeinsamer Teamarbeit individuelle Zubehöropakete erstellt. „Wir kennen unsere Kunden genau und wissen, was wir ihnen anbieten können“, sagt sie. So werden in den Autohäusern nicht nur Trenngitter, wetterfeste Fußmatten und Gummi-Ladekantenschutz vorgehalten, sondern auch Volvo-Merchandising-Produkte wie Hoodies (Kapuzenpullover), Schlüsselanhänger, Thermobecher, Rucksäcke und vieles mehr. Niklas Böhan: „Mit Blick auf Volvo als Familienauto bieten wir zudem viele Produkte speziell für Kinder an.“

Während die „Family“--, „Fahrrad“- oder „Hunde“-Pakete abgestimmt auf die persönliche Lebenssituation einen äußerst praktischen Mehrwert bilden, erfüllen sogenannte Designpakete einen hohen ästhetischen Anspruch. „Eine nicht serienmäßig verbaute Chromleiste oder besondere Räder drücken Individualität aus“, sagt Niklas Bröhan, denn er weiß um die stetig wachsenden Ansprüche der Kunden an Klasse, Komfort, Qualität und Sicherheit. Und: „Die Hersteller lassen den Händlern dabei große Freiheit – ein küstennaher Betrieb wird ganz sicher ein anderes Paket anbieten als ein alpennaher Betrieb. Hier geht es beispielsweise ums Segeln, dort ums Ski-Fahren. Jeder Händler kann sich auf seine Zielgruppe passend ausrichten.“

Apropos Sicherheit: Die wird seit jeher großgeschrieben bei Volvo und diente schon vor Jahrzehnten anderen Autobauern als das Maß der Dinge. Mit der Vision 2020 stellt der Autobauer klar, wie wichtig ihm der Mensch ist. Bis dahin soll niemand mehr in einem neuen Volvo ums Leben kommen oder verletzt werden. Global denken, lokal handeln – diese Unternehmensphilosophie wird von den Autohäusern in Jork-Königreich und Stade-Wiepenkathen täglich gelebt und facettenreich umgesetzt. Dazu gehört auch ein Kundenservice, der nah dran ist am Menschen.

Web: www.autohaus-broehan.de



Am Beispiel eines Bürostuhls für Interstuhl beschrieb Sören Jungclaus anschaulich die Höhen und Tiefen im beruflichen Designerleben. Die teure, aber auch mehrfach patentierte Entwicklung – beispielsweise mit neu designten Loch-Rollen und einer nie zuvor erdachten Mechanik – machte später einen Siegeszug durch die TV-Kanäle. Foto: Wolfgang Becker

Der Zusammenhang von Architektur und Design

Im ISI Buchholz: „Treffpunkt Innovation“ mit Gastredner Sören Jungclaus, ehemaliger Chefdesigner bei Hadi Teherani

Wenn Anne Schneider, Projektleiterin bei der Wirtschaftsförderung im Landkreis Harburg (WLH), zu ihrem „Treffpunkt Innovation“ ins ISI Buchholz einlädt, wird der Veranstaltungsraum im Keller schon mal etwas zu eng. Jetzt präsentierte sie mit Sören Jungclaus einen Hamburger Industriedesigner, der etwas zum Zusammenhang von Architektur und Produktgestaltung erzählte. Jungclaus ist seit gut einem Jahr als freier Designer mit dem Büro neongrün selbstständig, war zuvor aber unter anderem als Leiter der Abteilung Produktdesign bei keinem Geringeren als Hadi Teherani tätig, dessen Architekturbüro Hamburg eine ganze Reihe außergewöhnlicher Gebäude zu verdanken hat. Rund 100 Gäste kamen ins ISI-Zentrum für Gründung, Business & Innovation, um zu hören, wie gutes Design Unternehmen verändern kann.

Jungclaus ist von Haus aus Industriedesigner und entwickelte mit seinem Team für namhafte Kunden der Hadi Teherani Design AG beispielsweise Bürostühle, Küchen und Bäder. Viele Entwürfe wurden mit Preisen ausge-

zeichnet. Der sympathische Referent erläuterte seinen ganzheitlichen Ansatz und den Zusammenhang von Architektur und Produktdesign. Einfach erklärt: Wer ein hochwertiges Gebäude baut, sollte sich auch Gedanken über scheinbar belanglose Details wie beispielsweise Bewegungsmelder und Türklinken machen.

Als Mitglied der Teherani-Mannschaft wurde Jungclaus zum Mitgestalter Hamburger Vorzeige-Immobilien, darunter der „Berliner Bogen“ am Heidenkampsweg, das schräge wie faszinierende „Dockland Hamburg“ am Altonaer Elbufer und das Deichtorzentrum an der Willy-Brandt-Straße mit seiner ausgefeilten Klima-Konzeption. Jungclaus: „Solche Gebäude werden zur Visitenkarte der Unternehmen, die sich dort einmieten.“ Und aufs Detail bezogen: Da muss alles stimmig sein. wb

Am 10. April referiert Dr. Michael Höbig, Professor für Logistik an der HSBA Hamburg School of Business Administration und Leiter des Digital Innovation Lab, über die digitale Lieferkette. Beginn: 17 Uhr. Anmeldung bis zum 5. April unter Tel. 0 41 81/92 36 0 oder info@wlh.eu.

Die Bank, die zu Ihrem Unternehmen passt.

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

Wir stehen für nachhaltiges Wirken und sind Ihr starker Partner in allen Finanzfragen. Unsere Philosophie ist die ganzheitliche Betreuung Ihres Finanzmanagements. Professionell und maßgeschneidert von der Existenzgründung bis zur Unternehmensnachfolge. Erleben Sie es selbst!



www.vblh.de

Volksbank
Lüneburger Heide eG

Neuer Auftritt mit der Vesta -Familie



Die russische Automarke Lada im Aufwärtstrend – Design-Offensive lässt aufhorchen

Als der Harburger Ingenieur und Tennisspieler Erwin B. (Name geändert) in den 80er-Jahren im Club seinen Neuwagen präsentierte, fiel zunächst mal sein Doppelpartner fast vom Hocker: B. hatte sich einen schneeweißen Lada gekauft, eine irgendwie viereckige russische Herausforderung mit Kurbel und Bordwerkzeug, die sich nun auf dem Parkplatz brav zwischen Mercedes, BMW & Co. einreihete. Für B. war das so etwas wie ein renitenter Akt und ein 8000-Mark-Statement gegen die vorzeigefreudigen Clubkollegen. Während die robusten Fahrzeuge des Herstellers AvtoVAZ in Russland bis heute einen Marktanteil von 22 bis 25 Prozent haben, ging Lada Europa Ende der 90er-Jahre in die Knie und musste Insolvenz anmelden. Doch auch am Markt erweist sich der Lada als robustes Vehikel: Mit der neuen Vesta-Familie ist im vorigen Jahr eine Modellreihe herausgebracht worden, die dank des Einsatzes von Steve Mattin, Designer aus England und ehemals für Mercedes und Volvo tätig, zumindest optisch richtig



Dieter Trzaska ist bereits seit den 1960er-Jahren für Lada tätig und seit 1999 Geschäftsführer der Lada Automobile GmbH in Buxtehude.

was hermacht. Dieter Trzaska, seit 1999 Geschäftsführer der in Buxtehude ansässigen Lada Automobile GmbH, verzeichnet als Importeur für Deutschland und Österreich eine steigende Nachfrage und kündigt weitere Neuerscheinungen an.

Wenn Trzaska auf die Darstellungen von Konzeptstudien weiterer Vesta-Modelle schaut, die an der Wand im Besprechungsraum hängen, kommt Optimismus auf: „Diese Autos können auf dem deutschen Markt Wirkung zeigen. Ich halte es durchaus für realistisch, dass wir in Europa 10.000 Vesta-Modelle verkaufen können.“ Allerdings hänge das entscheidend vom Engagement des Herstellers ab, der beispielsweise weitere Motorvarianten und Finanzierungsmodelle anbieten sollte. Darauf hat der deutsche Importeur jedoch keinen Einfluss. Dass AvtoVAZ darüber hinaus in einer Allianz mit Renault und Nissan gebunden ist, macht es nicht unbedingt einfacher, als eigenständige Marke zu agieren.

Trzaska und seine Mitarbeiter importieren die Lada-Modelle aus dem Herkunftsland über Riga nach Buxtehude und verteilen sie von

dort weiter an das Händlernetz. 2017 wurden nach eigener Aussage etwa 3400 bis 3500 Fahrzeuge verkauft – rund 40 Prozent mehr als im Vorjahr. Trzaska: „In diesem Jahr wollen wir um weitere 20 Prozent wachsen und die 4000er-Grenze überschreiten. Damit sind wir immer noch ein Nischenprodukt.“ Innerhalb der Allianz könnten solche Zahlen allerdings für Unruhe sorgen, da das Erstarken eines Partners das Gefüge durcheinanderbringt und Marktverschiebungen die Folge wären. Der 72-Jährige ist sich auch bewusst, dass die derzeitige politische Situation für den Import russischer Autos nicht gerade von Vorteil ist: „Ich habe schon manchmal den Eindruck, dass wir kritisch angeschaut werden. Importbeschränkungen haben wir nicht, wohl aber eine kleine Lada-Fangemeinde.“

Drehscheibe Buxtehude

In Hamburg arbeitet die Lada Automobil GmbH mit der Bremer Lagerhaus Genossenschaft BLG zusammen, die die aus Russland kommenden Fahrzeuge auf der Kattwyk-Halb-

insel im Hafen durch die BLG AutoTerminal Hamburg GmbH & Co. KG für die Weiterverteilung vorbereitet: Waschen, putzen und ein Technik-Check stehen auf dem Programm. Selbst mit den neuen Vesta-Modellen bleibt Lada in den unteren Preiskategorien, wäre also eine Alternative für Käufer der rumänischen Marke Dacia, die zum Allianz-Partner Renault gehört. Mit Preisen zwischen 14.000 (Kombi) und 16.000 Euro (Cross) kosten die bislang verfügbaren Vesta-Modelle allerdings immer noch deutlich mehr als ein Dacia. Trzaska sagt dennoch: „Wir sind aus dem Preiswert-Segment noch nicht verschwunden. Und mit den neuen Vesta-Modellen haben wir einen echten Eyecatcher im Sortiment.“ Das nächste Mitglied der Vesta-Familie erwartet er noch in diesem Jahr. Angeboten werden die Lada-Vesta-Varianten mit einem 1,6-Liter-Benzin-Motor. Alle Lada-Modelle können auf Autogas umgerüstet werden. Für etwa 2000 Euro Aufpreis gibt es eine Vollausstattung. wb

» Web: <http://lada.de/>

Lüneburg rüstet auf

Jetzt kommt die Arena

Baubeginn im Sommer 2018 – Hochwertiges Kulturprogramm – Landkreis über den Planungsstand

So soll die Lüneburger Arena, die bis zu 3500 Zuschauer aufnehmen kann, nach aktuellen Plänen aussehen.

Grafik: Landkreis Lüneburg / Architekturbüro Bocklage & Buddelmeyer



Im Sommer 2018 sollen die Bauarbeiten für die Arena Lüneburger Land starten. Das hat Jürgen Krumböhrer, Erster Kreisrat und Projektleiter beim Landkreis Lüneburg, bei einer Sondersitzung des Ausschusses für Hochbau und Energiesparmaßnahmen angekündigt – die Lüneburger gehen damit in die Umsetzungsphase des seit Jahren diskutierten Bauprojekts. „Die Arena soll ein hochwertiges Kulturangebot

für die Menschen im gesamten Landkreis Lüneburg und darüber hinaus bieten. Das erreichen wir gemeinsam mit einem professionellen Betreiber“, sagte Krumböhrer. „Wir investieren zehn Millionen Euro aus Steuermitteln in die Halle. Da muss allen klar sein: Diese Halle ist nicht allein für einen Sportverein gedacht.“ Dennoch genießt der Bundesliga-Volleyballverein SVG eine hohe Priorität: „Im Vertragsentwurf ist festgelegt, dass die

Betreiber und die SVG sich über die Spielertermine direkt einigen.“ Zunächst stellte Architekt Herbert Buddelmeyer die aktualisierten Baupläne vor. Die maximale Gästezahl von 3500 bleibt, die Baugenehmigung wird entsprechend angepasst. Die Bauzeiten nahm Ulrich Jarke vom Architekturbüro Ernst Quadrat in den Blick, das für den Landkreis die Bauleitung übernimmt und die Abläufe koordiniert: „Die europaweiten Aus-

schreibungen für Erdarbeiten und Rohbau sind bereits angekündigt. Wir erhoffen uns gute Angebote, denn die Arena ist für viele Unternehmen ein Prestigeobjekt mit interessanten Konstruktionen.“ Mitte August 2018 sollen die Rohbauarbeiten beginnen, die Fertigstellung ist für Ende August 2019 geplant. „Wann und wie genau die Eröffnungsfestfeier aussehen wird, liegt in der Hand der Betreiber“, so der Erste Kreisrat, „im Herbst 2019 dürfte es so weit sein.“

Ebenfalls unter den Fragen der Politik: Der Betreibervertrag ist aktuell noch nicht unterzeichnet. „Wir stehen aber im engen Kontakt mit den künftigen Betreibern“, sagt Jürgen Krumböhrer, „das Unternehmen hat im Bieterverfahren ein verbindliches Angebot abgegeben und bereits viel Beratungsleistung in das Projekt investiert. Ich gehe davon aus, dass wir uns einigen.“ Ein Sponsor und damit Namensgeber für die Halle wird noch gesucht. ho

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

CAMPECARRÉ
FESTPLATZ ... im Herzen von Stade

www.campe-carre.de

**Baubeginn im Frühjahr
Jetzt KAUFEN!**

ZU VERKAUFEN
62 Eigentumswohnungen
■ 2-4 Zimmer ■ 57-143 m²

ISH IMMOBILIEN

Beratung & Vertrieb
ISH Immobilien
Thuner Str. 86a ■ 21680 Stade
Tel. 04141 - 79 77 111
info@ish-immobilien.de
www.ish-immobilien.de

Rechtsanwalt Jens Hake
Ich biete Ihnen eine kompetente und engagierte Interessenwahrnehmung

Der erfahrene Fachanwalt für Sozialrecht

Jens Hake begleitet seit mehr als 20 Jahren seine Mandanten durch den Dschungel des Sozialrechts. Damit verhilft er seinen Mandanten zu Renten wegen Arbeitsunfall oder Erwerbsminderung oder verschafft ihnen die begehrte Schwerbehinderung. Oder er rettet Coaches, Unternehmen und Selbständigen die Existenz, wenn durch Beitragsforderungen der Rentenversicherung der wirtschaftliche Ruin bevorsteht. Er kann dabei schwierige Zusammenhänge durchaus empathisch, humorvoll und verständlich darstellen. Er scheut sich allerdings auch nicht davor, dies mit einer klaren Aussage zu den Erfolgsaussichten und den voraussichtlichen Kosten zu verbinden. Jens Hake hat mit seiner anwaltlichen Tätigkeit die Erfüllung seines Lebens gefunden. Auch nach 20 Jahren hat er immer noch Freude daran, Behörden und Ämter in die Schranken zu verweisen.

Kontakt mit meinem Büro:
m.amling@anwalt-hake.de

Jens Hake
Rechtsanwalt
Fachanwalt für Sozialrecht

Telefon 04141 540797
Salztorwall 5a
21682 Stade
www.anwalt-hake.de

Ich kenne den Weg!

Versicherungspflicht?
Betriebsprüfung durch DRV?
Statusfeststellungsverfahren?
Künstlersozialabgabe?



Ortstermin in Sprötze: Dennis Zelmer (von links), Unternehmensberater der Volksbank Lüneburger Heide eG, sowie die Firmeninhaber des Edeka-Frischemarkts Schreiber, Ingo und Ulf Schreiber, die Volksbank-Service-mitarbeiterin Gundela Seegers und Volksbank-Filialleiter Henrik Gätjens.

Fotos: Volksbank Lüneburger Heide eG



Ortstermin in Ramelsloh: Ute Stolberg, Abteilungsleiterin Unternehmensbetreuung in der Volksbank Lüneburger Heide eG, trifft sich mit der Unternehmerfamilie von Knolles Markt: Tochter Hilke Hartig, Dorle Thalmann-Draeger und Friedrich-Wilhelm Draeger mit Enkeltochter Elina.



Handel und Bank

– gemeinsam für die Region

Zwei Unternehmerfamilien über ihre Investitionsprojekte und die sich ergänzende Zusammenarbeit mit der Volksbank Lüneburger Heide eG

Auf dem Weg zum Interview eilt Dorle Thalmann-Draeger durch die Gänge ihres Edeka-Marktes in Ramelsloh und legt noch schnell Hand an den Gemüsestresen. „Unsere Waren werden immer ansprechend präsentiert. Das trägt zu einem schönen Einkaufserlebnis bei“, weiß Thalmann-Draeger. Verbraucher freuen sich beim Lebensmitteleinkauf über eine große Auswahl an Produkten, die nicht nur frisch sind, sondern auch regional, funktional oder gerne „bio“. Der Einkauf soll Spaß machen und den Kunden auch immer wieder Neues bieten. „Manchmal erzählen uns Kunden von leckeren Lebensmitteln aus dem Urlaub. Dann besorgen wir diese und schauen, ob es auch anderen Verbrauchern gefällt.“ Mit der Folge, dass ein wachsendes Sortiment immer mehr Platz braucht.

Knolles Markt ist eine Marke

Dieser Herausforderung einer umfangreichen Vergrößerung oder gleich eines kompletten Neubaus ihres Edeka-Marktes haben sich zwei Familienunternehmen im Landkreis Harburg gestellt und wissen dabei mit der Volksbank Lüneburger Heide eG einen verlässlichen Partner an ihrer Seite. Auf knapp 2500 Quadratmeter wurde im vergangenen Jahr Knolles Markt in Ramelsloh vergrößert und modernisiert. Der Name stammt noch vom Opa. „Jeder kennt Edeka in Ramelsloh nur unter Knolles Markt – das ist eine Marke“, sagt die engagierte Unternehmerin, die den Markt zusammen mit Ehemann Friedrich-Wilhelm Draeger und Tochter Hilke Hartig in dritter und vierter Generation führt. Seit gut 20 Jahren ist Knolles Markt an der Ohlendorfer Straße angesiedelt. „Wir hatten bisher etwa alle fünf Jahre stückchenweise modernisiert“, erzählt Dorle Thalmann-Draeger. Beim jüngsten Umbau wurde der Laden dann aber komplett neu konzipiert und umgebaut. Dazu zählen beispielsweise auch eine moderne Heiz- und Lüftungsanlage sowie eine umweltfreundliche Kühlanlage. Die Volksbank Lüneburger Heide eG steht Familie Thalmann-Draeger mit Rat und Tat zur Seite. „Wir arbeiten seit Generationen zusammen“, sagt Dorle Thalmann-Draeger. „Uns ist Vertrauen wichtig und dass wir unseren Berater kennen“, betont sie. In diesem Fall ist es die Abteilungsleiterin Unternehmensbetreuung, Ute Stolberg. Und seit dem Umbau des Edeka-Marktes sind die Beteiligten sogar in Sichtweite: Die Volksbank hat neben Knolles Markt eine neue Filiale gebaut. Erfolgreich verfolgt die Volksbank Lüneburger Heide eG die Strategie, ihre Filialen dort anzusiedeln, wo sich die Menschen treffen. Ein Konzept, das im vergangenen Sommer bereits in Sprötze umgesetzt wurde.

Edeka-Schreiber im Mittelpunkt

Familie Schreiber baute dort einen neuen großen Edeka-Markt und sorgte mit ihrem Projekt für die Gestaltung eines neuen Ortsmittelpunktes in Sprötze. In das neue Gebäude sind auch die Volksbank und vier weitere Geschäfte eingezogen. „Wir haben zur Volksbank seit Jahren eine vertrauensvolle Beziehung“, sagen die Geschäftsführer Ulf und Ingo Schreiber, die den Edeka-Markt gemeinsam führen. Für sie ist es ein Standortvorteil, solche Synergien zu nutzen: „Die Kunden der Volksbank sind auch unsere Kunden – und umgekehrt.“ Es geht um die Menschen. Darum, das Herzstück eines Ortes zu bilden, wo man sich trifft. Auch Dennis Zelmer sagt überzeugt: „Das sind Werte, die wir teilen.“ Er ist Unternehmensbetreuer der Volksbank, begleitet Familie Schreiber bei ihrem Projekt und steht ihnen als persönlicher Ansprechpartner für alle Finanzthemen zur Seite.

Auch im neuen Gebäude der Gebrüder Schreiber, die den bisherigen Markt bereits von ihrem Vater übernommen hatten, wurde natürlich eine effiziente Energieversorgungsanlage eingebaut. Das attraktive Ladenkonzept ist kundenorientiert und bietet – wie in Knolles-Markt in Ramelsloh – eine überdurchschnittlich große Auswahl an Lebensmitteln.

Dass sich die Investition für die beiden Betriebe rechnen wird, dessen sind sich die Inhaberfamilien sicher. „Wir haben annähernd 50000 Artikel im Sortiment – solche Auswahl und Frische kann der Online-Handel nicht bieten“, betont Dorle Thalmann-Draeger. „Genau das macht uns aus – und das persönliche Einkaufserlebnis“, meint auch Ingo Schreiber.

Moderne Bankfilialen, wo Menschen zusammenkommen

Dass die Investition in neue, moderne Filialen der richtige Schritt ist, davon ist die Volksbank Lüneburger Heide eG überzeugt. „Wir möchten mit unseren Leistungen dort sein, wo Menschen zusammenkommen“, betonen die Vorstände Cord Hasselmann und Gerd-Ulrich Cohrs. „Das entspricht der Verantwortung, die wir gegenüber den Kunden und Mitgliedern in der Region empfinden und leben.“

■ Kontakt: Volksbank Lüneburger Heide eG,
Telefon: 0800 0965 100,
Web: <https://www.vblh.de>



Die Volksbank ist gleich gegenüber eingezogen: Kundenberaterin Christiane Neubüser und Filialleiter Michel Peters vor der neuen Filiale in Ramelsloh.



DER BESTE VOLVO, DEN WIR JE GEBAUT HABEN.

Entdecken Sie den Volvo XC60 D4 Momentum* mit Allradantrieb, 140 kW* kW/ 190 PS* PS, modernster Abgastechnik – und einer günstigen monatlichen Rate.

Serienmäßig mit:
18"-LEICHTMETALLRÄDER
VERCHROMTE AUSPUFFANLAGE
INFOTAINMENTSYSTEM

DER NEUE VOLVO XC60

JETZT FÜR 399 €* MONAT*

INKL. WARTUNG UND VERSCHLEISSREPARATUREN*

Kraftstoffverbrauch Volvo XC60 Momentum D4 AWD, 140 kW (190 PS), in l/100 km: innerorts 6,3, außerorts 4,7, kombiniert 5,3, CO₂-Emissionen kombiniert 139 g/km. (gem. vorgeschriebenem Messverfahren).

* Schwedenleasing ist ein Full-Service-Leasing-Produkt der Volvo Car Financial Services, ein Service der Santander Consumer Leasing GmbH (Leasinggeber), Santander Platz 1, 41061 Mönchengladbach. Ein Leasing-Privatkundenangebot für den Volvo XC60 Momentum D4 AWD 6-Gang Schaltunggetriebe, 140 kW (190 PS). Anschaffungspreis 42.780,09 Euro zzgl. € 899 Überführungskosten und zzgl. Zulassungskosten, Leasing-Sonderzahlung 5.780,00 Euro, monatliche Leasingrate 364,00 Euro, Vertragslaufzeit 36 Monate, Laufleistung pro Jahr 10.000 km, Gesamtbetrag 18.884,00 Euro. Effektiver Jahreszins 3,83 %, fester Sollzins p. a. 3,76 % zzgl. 35 € optionale, monatliche Servicerate bei einem Full-Service Leasing inklusive „Wartung und Verschleiß“. Repräsentatives Beispiel: Vorstehende Angaben stellen zugleich das 2/3 Beispiel gem. § 6a Abs. 4 PAngV dar. Gültig bis 31.03.2018. Das Angebot gilt ausschließlich für Privatkunden. Umfang des Service „Wartung und Verschleiß“ gemäß den Regelungen zu Leistungen im Rahmen des Full-Service-Leasings. Bonität vorausgesetzt. Abbildung zeigt Sonderausstattung gegen Mehrpreis.

AUTOHAUS
WERNER BRÖHAN
GMBH

21635 JORK, KÖNIGREICHER STR. 15-17 TEL: 04162/94300

21684 STADE, GRAVENHORST-WEG 4 TEL: 04141/99110,
WWW.AUTOHAUS-BROEHAN.DE

Fachwissen toppt das Internet:
Christoph Munkwitz hat als Verkaufsberater
im Autohaus Spreckelsen den Überblick

Es gab Zeiten, da war der Kauf eines Autos noch eine übersichtliche Sache – eine Marke, wenige Modelle. Heute bietet fast jeder Hersteller ein breites Portfolio mit diversen Grundmodellen pro Marke und zahllosen Ausstattungsvarianten. Für die Verkaufsberater wächst die Herausforderung ständig – denn nicht nur die Produkte in ihrer Vielschichtigkeit wollen beherrscht sein, auch die Technik wird immer komplexer, beispielsweise durch die evolutionäre Zunahme von Assistenzsystemen. Hinzu kommen die Programmierungen der Bordcomputer und – last not least – Finanzierungs- und Servicepakete, die auf den Kunden individuell zugeschnitten werden können. Sich in diesem Dickicht von Anforderungen, technischen Details und sich häufig ändernden Parametern zurechtzufinden und den Kunden durch den Info-Dschungel zu lotsen, das ist die Aufgabe von Christoph Munkwitz, im Stader Autohaus Spreckelsen Verkaufsberater für die Marke Audi. Der 33-jährige gehört zu einem Team von drei Audi-Verkaufsberatern, ist aber im Gegensatz zu seinen Kollegen nicht ausschließlich in der Schiffertorstraße 11 in Stade anzutreffen. Grund: Christoph Munkwitz betreut auch die Filialen in Zeven und Bremervörde. Er sagt: „Dienstags bin ich in Bremervörde, mittwochs in Zeven. Meinen Audi-Konfigurator habe ich quasi in der Tasche – auf dem Tablet. Wenn sich Kunden in unseren Filialen für den Kauf eines Audi interessieren, bin ich der Ansprechpartner und helfe gern weiter.“ Als Neuwagenverkäufer im Außendienst ist der Familienvater also viel unterwegs. Spreckelsen ist es wichtig, fachlich kompetente Beratung auch in der Fläche anzubieten. Christoph Munkwitz hat den Beruf des Automobilkaufmanns bei Tesmer gelernt, hängte danach noch eine Ausbildung zum Betriebswirt im Kraftfahrzeuggewerbe dran. Seit 2009 ist er geprüfter Automobilverkäufer. Wenig später wechselte er den Arbeitgeber und kehr-

te als gebürtiger Stader an einen Arbeitsplatz in seiner Heimatstadt zurück.

Für Privat- und
Gewerbekunden

Wie durchweg in der Branche üblich steht der Autohandel vor erheblichen Herausforderungen, denn durch das Internet und die dadurch geschaffene Markttransparenz geht es in den Verkaufsgesprächen häufig nur noch um den Preis. Die Kundenwünsche nach einer kompetenten Beratung und zugleich einem möglichst niedrigen Preis stehen nicht selten im Widerspruch. Christoph Munkwitz: „Die Kunden können sich heute ihr Fahrzeug selbst konfigurieren. Haben aber dennoch Fragen, deren Antworten sich nicht unbedingt im Internet finden. Und: Wer eigenständig unterwegs ist, kommt auf viele praktikable Ideen und Lösungen eben nicht. Deshalb ist es unbedingt hilfreich, mit Fachleuten zu sprechen. Dieses Fachwissen findet der Audi-Kunde bei uns.“

Regelmäßige Schulungen stehen für Christoph Munkwitz und seine Kollegen auf dem Dienstplan. Die Audi-Verkaufcrew muss etwa 25 bis 30 verschiedene Grundmodelle beherr-

schen und die dazugehörigen Varianten. Etwa 60 bis 70 Prozent der Autos gehen an gewerbliche Kunden. Hier wickeln die Verkaufsberater auch Leasingfahrzeuge ab und müssen fit sein im Flottenmanagement für Kunden aus den Landkreisen Stade und Rotenburg. wb

» Web: <http://www.spreckelsen-stade.audi/de.html>



Christoph Munkwitz ist Audi-Verkaufsberater im Außendienst und regelmäßig an den Spreckelsen-Standorten in Stade, Zeven und Bremervörde anzutreffen.

Foto: Wolfgang Becker

Der Audi-Lotse

Die App BUSINESS & PEOPLE

für Apple und Android

Die kostenlose App **BUSINESS & PEOPLE** informiert in ihren Ausgaben regelmäßig und multimedial aus der Wirtschaft in der Hamburger Metropolregion.



BUSINESS & PEOPLE
DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN AUS DER METROPOLREGION HAMBURG

Jetzt herunterladen und testen: www.business-people-magazin.de/app

Mitwochsjournal | Wochenjournal | TAGEBLATT
STADER BUNDEHÜDER ALTÄNLÄNDER **TAGEBLATT**
besser in den Tag



Abschied an der Schwelle zur Digitalisierung

Berufliche Schule Harburg (BS18): Schulleiter Wolfgang Bruhn übergibt ein bestelltes Haus

Von Wolfgang Becker

Vier Jahrzehnte im Schuldienst – das müsste eigentlich Spuren hinterlassen. Doch davon ist Wolfgang Bruhn nichts anzumerken. Als Leiter der Beruflichen Schulen in Harburg (BS18) ist er jetzt mit 65 Jahren in den Ruhestand getreten und hat die Amtsgeschäfte an seine Nachfolgerin, Wiebke Schuleit, übertragen. Bruhn hinterlässt ein bestelltes Haus. Das zumindest hat die jüngste Schulinspektion ergeben, die der BS18 Bestnoten bescheinigt. Allerdings gilt auch: Der umtriebige Schulleiter war bis zu seinem letzten Tag im Dienste der schulischen Berufsbildung auf der Überholspur unterwegs. Als direkter Chef von acht Abteilungsleitern und zwei stellvertretenden Schulleiterinnen hat er mit seinem Team ein kleines Kunststück vollbracht: die Fusion der ehemaligen H10 (Wirtschaftsgymnasium, Höhere Handelsschule, Berufsschule für Bürokaufleute) mit der W5 – hier trafen zwei Schulwelten aufeinander: Wirtschaftsleute und Sozialpädagogen.

Bruhn: „Was mich besonders freut ist, dass diese Fusion, die wir zum 1. August 2016 vollzogen haben, sehr gut gelaufen ist. Heute können wir sagen, dass der Schulbetrieb weitgehend stabil ist. Es mussten zwei verschiedene Systeme zusammengebracht und neue Standards gesetzt werden, die wir hier in vielen Sitzungen gemeinsam erarbeitet haben.“ Das klingt theoretisch, aber wird deutlich an diesem einfachen Beispiel: Wie gehe ich mit einem Schüler um, der zum dritten Mal unentschuldig dem Unterricht fernbleibt? Die Antwort sollte in allen Fällen gleich sein.

Großbetrieb Schule

Im Grunde hätte Wolfgang Bruhn das Halbjahr gern noch zu Ende gebracht, um seiner Nachfolgerin einen stressfreie-



Wolfgang Bruhn bei einer seiner letzten Amtshandlungen am Schreibtisch im Schulleiterbüro: dem Unterschreiben von Zeugnissen.

Foto: Wolfgang Becker

ren Einstieg zu ermöglichen. Die BS18 ist zwar längst nicht die größte Berufsschule in Hamburg, aber mit 67 Klassen, 126 Lehrern, elf Referendaren, 1550 Schülern und einer angegliederten Praxisausbildungsstätte für Erzieher (Lehrkindergarten) durchaus mit einem großen Mittelstandsunternehmen vergleichbar. Unter dem Dach des topmodernen Schulzentrums im Göhlbachtal finden sich derzeit drei Flüchtlingsklassen, das Berufliche Gymnasium, die Fachoberschule Sozialpädagogik, die Fachschulklassen (Erzieher), die Höhere Handelsschule, die Schulausbildung der Kaufleute für Büromanagement mit zusätzlichen Spezialisie-

rungen auf Forderungsmanagement und Zoll sowie die Beschulung der Sozialpädagogischen Assistenten. Von Haus aus ist Wolfgang Bruhn Berufsschullehrer für BWL und Deutsch. 20 Jahre war er als Lehrer tätig und übernahm bis zum Schluss seiner Laufbahn immer wieder Unterrichtseinheiten. Bruhn: „Meine Lieblingsklassen habe ich in der Höheren Handelsschule gefunden – die Schüler wollten einfach lernen.“ Vier Jahrzehnte Schuldienst, das bedeutet auch einen Start ohne Computer. Bruhn ist quasi Zeitzeuge einer exorbitanten elektronischen Entwicklung und einer grundlegenden Veränderung der Berufs-

welten. Er machte die PC-Einführung mit, organisierte praxisnahe Lernformen wie das sogenannte Lernbüro, in dem Schüler in simulierten Unternehmen wie der „Sommerfeld GmbH“ alle Eventualitäten des kaufmännischen Berufslebens durchspielen konnten. Das „handlungsorientierte Lernen in enger Anlehnung an die Praxis“ war ein Quantensprung in der Ausbildung und trug auch die konzeptionelle Handschrift von Wolfgang Bruhn, der 1977 mit 24 Jahren als jüngster Hamburger Handelslehrer-Referendar seine Laufbahn begann.

Nichts für einfache Geister

An der Schwelle zur Digitalisierung verlässt Bruhn nun den Schuldienst. Seine Nachfolger stehen vor ganz neuen Herausforderungen. Aus einfachen Bürojobs werden anspruchsvolle Jobs. Bruhn: „In der Berufsbildung 4.0 haben wir immer mehr standardisierte Prozesse. Die Hauptarbeit der Büromanager wird künftig das Beraten, Erklären, das Analysieren und das Erarbeiten neuer Strategien beispielsweise für den Vertrieb sein – nichts für einfache Geister. Für lernfähige und stressresistente Menschen mit Kreativität und hoher Kommunikationsbereitschaft ergeben sich daraus große Chancen am Arbeitsmarkt. Aber das heißt auch: Alles wird komplexer und stressiger. Unsere Aufgabe als Lehrer wird es sein, den jungen Leuten die Chancen und Risiken zu erklären. Mein Rat: Bildung, Bildung, Bildung.“ Was sich Bruhn für die BS18 noch wünscht: „Es wäre sehr gut, wenn wir in der Schule auch die Berufliche Weiterbildung für Sozialpädagogen anbieten könnten. Diese berufsbegleitende Ausbildung gibt es bislang nur in Altona und Barmbek. Doch die Nachfrage steigt rasant an. Wir sind die einzige berufliche Schule im Bezirk – dieses Angebot bräuchten wir dringend auch in Harburg.“

„Qualität in Vielfalt“



Hat ihren Dienst bereits angetreten: Wiebke Schuleit ist neue Leiterin in der BS18 in Harburg.

Foto: Wolfgang Becker

Wiebke Schuleit hat die BS18 übernommen

Bislang war sie Abteilungsleiterin für berufliche Weiterbildung an der Fachschule für Sozialpädagogik in Altona, jetzt steht sie an der Spitze der Beruflichen Schulen in Harburg (BS18) und ist verantwortlich für den neuen, zum Teil vollsaniierten Schulkomplex im Göhlbachtal: Wiebke Schuleit ist Nachfolgerin von Schulleiter Wolfgang Bruhn. Die gebürtige Bremerin („Meine Eltern sind aber beide Hamburger...“) ist Quereinsteigerin im Schulwesen und kann eine bemerkenswerte berufliche Laufbahn vorweisen: Ursprünglich studierte sie Geschichte, Französisch und Öffentliches Recht, um sich dann zur Diplom-Kriminologin ausbilden zu lassen. Für die Grünen saß sie einige Jahre in der Deputation der Hamburger Justizbehörde und war etwa ein Jahr auch Deputierte in der Innenbehörde. Bevor sie dann im Schuldienst landete, war sie zudem wissenschaftliche Mitarbeiterin in der Bürgerschaftsfraktion, also rechte Hand eines Abgeordneten. In Hamburg lebt sie seit 1988 und kennt auch den Hamburger Süden, sprich Harburg, aus dem historischen Interesse heraus: „Ich habe hier früher mit meinem Mann Fahrradrouten unternommen, weil wir den Binnenhafen und seine Entwicklung so spannend fanden.“

Mit Wiebke Schuleit hat die BS18 nun erstmals eine Leiterin aus dem pädagogischen Umfeld. Seit der Fusion mit der W5 ist die ursprüngliche Wirtschaftsschule H10 auch in diesem Bildungsbereich aktiv. „Es gibt keine andere Schule in Hamburg, die so ein Profil hat – Pädagogik und Wirtschaft unter einem Dach. Da treffen ja schon zwei Mentalitäten aufeinander, aber ich denke, es herrscht große Offenheit, voneinander zu profitieren“, sagt die neue Hauptverantwortliche und betont das Motto „Qualität in Vielfalt“. Hier liege großes Potenzial. wb



GARTEN- & LANDSCHAFTSBAU



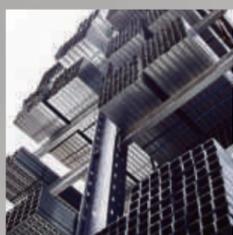
ROH- & HOCHBAU



WERKZEUGE



HOLZ



TROCKEN- & INNENAUSBAU



FENSTER, TÜREN, TORE, BÖDEN



DACH



WOHN- & BADKERAMIK

8X FACHHANDEL
UNTER EINEM DACH.

BETREUUNGSSERVICE: Gewinnen Sie Zeit für Ihre Projekte. Mit acht Fachhandelsbereichen steht Ihnen eine einmalige Auswahl an Beratungskompetenz zur Verfügung.

HAMBURGS
BESTER
BAUSTOFFHÄNDLER

Hamburger Abendblatt

349 Unternehmen
im Test 11/2017
abendblatt.de/beste

2x Harburg | Buchholz | Glinde | Geesthacht
Hollenstedt | Kirchwerder | Winsen

Tel. 040 - 769 68 - 0
www.bauwelt.eu



bauwelt
DELMES • HEITMANN



Blicken zuversichtlich in die Zukunft: die Vorstände der Sparkasse Harburg-Buxtehude Heinz Lüers (Mitte) und Andreas Sommer (rechts) sowie Stellvertreter Gerhard Oestreich. Foto: Martina Berliner

Gutes Ergebnis für 2017 – So wird 2018

Die Sparkasse Harburg-Buxtehude zieht positive Bilanz

Gute Botschaft in für Banken schwierigen Zeiten: Bei der Sparkasse Harburg-Buxtehude, die in diesem Jahr ihr 175-jähriges Bestehen feiert, läuft alles bestens. Nach vorläufigen Zahlen konnte die Bilanzsumme im vergangenen Jahr auf gut 3,7 Milliarden Euro erhöht werden. Der Bestand an Krediten stieg auf etwa 3,2 Milliarden Euro. Vor Steuern wurden 31 Millionen Euro erwirtschaftet. „Mit dem Geschäftsergebnis des Jahres 2017 sind wir mehr als zufrieden“, fasste der Vorstandsvorsitzende Heinz Lüers Anfang Februar zusammen. Vom Gewinn profitieren der Staat, der rund 11,7 Millionen Euro Steuern kassieren wird, und auch die Region. Durch Spenden, Sponsoring und über Stiftungen lässt die Sparkasse 1,2 Millionen Euro direkt in den Geschäftsbereich fließen.

Eine Säule des Erfolgs ist das Firmenkundengeschäft. Der Süden der Metropolregion sei von überdurchschnittlichem Wachstum gekennzeichnet, sagt Lüers. Und: „Das unverändert wachsende Kreditgeschäft ist Ausdruck der nach wie vor guten Verfassung der Unternehmen im Süden Hamburgs.“ Insbesondere die Kundengruppe der Bauträger und Immobilieninvestoren zeichnet sich durch dynamisches Wachstum aus.

Die Privatkunden sind der zweite Stützpfiler der Sparkasse Harburg-Buxtehude, und auch hier spielen Baufinanzierungen eine große Rolle. Die Sparkasse hat zurzeit mehr als 1,7 Milliarden Euro an Kunden verliehen. Enthalten ist eine Steigerung des Neugeschäfts um 13 Prozent in 2017. Trotz hoher Neubaukosten und kletternder Preise von Bestandsimmobilien lohne der Erwerb der eigenen vier Wände, sagt Lüers. „Für einen Haushalt mit mittlerem Einkommen ist es in unserem Geschäftsgebiet günstiger, eine Eigentumswohnung zu kaufen als zur Miete zu wohnen. Bei knappem Angebot werden die Preise in Zukunft weiter moderat anziehen. Jetzt ist immer noch ein guter Zeitpunkt, ein Eigenheim zu kaufen, damit Vermögen aufzubauen und einer drohenden Rentenlücke vorzubeugen.“

Filialnetz im Wandel

Der Beratungsbedarf der Kunden steigt, während einfache Serviceleistungen aufgrund der Digitalisierung weniger nachgefragt werden. Die Sparkasse reagiert mit Verdichtung ihres Filialnetzes einerseits und vermehrtem Beratungsangebot andererseits. Drei Filialen wurden bereits auf einen Automaten reduziert, 2019 wird die Filiale Fleestedt zum SB-Standort umgewandelt. Alle anderen 20 Filialen bieten Beratung zu den Themen Immobilien, Vermögensanlage, Risikoabsicherung und Altersvorsorge an. Und zwar an sechs Tagen der Woche von acht bis 20 Uhr.

„Die derzeitige Zinslandschaft nutzen wir zur verstärkten Ansprache unserer Kunden auf Anlagentalternativen, beispielsweise Wertpapiere“, sagt Marktvorstand Andreas Sommer. Der Wertpapierbestand der Sparkassenkunden hat sich in 2017 um 15 Prozent erhöht. Trotz Niedrigzinsphase ist auch der Bestand der Spareinlagen leicht angestiegen. Der Zinsüberschuss der Sparkasse ist trotzdem leicht rückläufig. „Dem sinkenden Zinsüberschuss konnten wir aber ein sehr gutes Provisionsergebnis gegenüberstellen“, erklärt Gerhard Oestreich, stellvertretendes Vorstandsmitglied der Sparkasse.

Für 2018 zeichnet sich nach Ansicht der Finanzexperten der Sparkasse ein weiteres gutes Jahr ab. „Wir erwarten, dass die deutsche Wirtschaft auf ihrem kraftvollen Wachstumskurs bleiben wird“, sagt Sommer. Die robuste Binnennachfrage und der lebhaftere Welthandel würden für anhaltenden Aufwärtstrend sorgen, eine Überhitzung der Konjunktur sei in 2018 nicht zu befürchten. mab

Web: www.sparkasse-harburg-buxtehude.de



Jubiläumsauftakt im Zeichen des Abschieds

Standing Ovations für Heinz Lüers

Zwischen Regionalität und Digitalisierung: 175 Jahre Sparkasse Harburg-Buxtehude – Jahresempfang mit 650 Gästen in Harburg – Vorstandschef geht in den Ruhestand

Jubiläum, Abschied und ein intensiver Blick auf die Herausforderungen durch die Digitalisierung – der Jahresempfang 2018 dürfte in jeder Hinsicht in die Geschichte der Sparkasse Harburg-Buxtehude eingehen. Der Auftakt zu den Festlichkeiten im Rahmen des 175-jährigen Bestehens der Sparkasse stand zugleich im Zeichen einer weitreichenden Personalie: Nach zwei Jahrzehnten an der Spitze wurde der Vorstandsvorsitzende Heinz Lüers mit Standing Ovations in den Ruhestand verabschiedet. Dazu hatten sich rund 650 Gäste im Privathotel Lindtner in Harburg eingefunden. Mit Lüers geht ein Mann von der Brücke, der sich weit über seine eigentliche Aufgabe hinaus für den Hamburger Süden engagiert und der die Sparkasse ins Zeitalter der Digitalisierung hineingeführt hat. Die industrielle Revolution 4.0 macht auch vor Finanzdienstleistern nicht Halt. Im Gegenteil: Die Sparkasse Harburg-Buxtehude ist unter Lüers angetreten, die richtige Balance zwischen Regionalität und Digitalisierung zu finden. Wegbegleiter der Sparkasse Harburg-Buxtehude wissen: Der Jahresempfang stand traditionell immer im Zeichen eines prominenten Gastredners. Richard von Weizsäcker, Helmut Schmidt, Klaus Töpfer, Wolfgang Huber – die Liste der Namen ist lang. Dieses Mal war jedoch alles anders: Aus Anlass des 175-jährigen Bestehens standen drei Talk-Runden auf dem Programm, moderiert von Tagesschau-Sprecherin Judith Rakers. Sie schaffte es, die herausfordernde Mischung aus Jubiläum, Abschied und den aktuellen Fragestellungen kurzweilig, informativ und trotzdem zukunftsgerichtet zu präsentieren.

Die Bedeutung der Sparkassen

Rainer Rempe, Landrat des Landkreises Harburg und Vorsitzender des Verwaltungsrates der Sparkasse Harburg-Buxtehude, sagte in Richtung Lüers: „Die erfolgreiche Entwicklung der Sparkasse Harburg-Buxtehude ist eng verbunden mit Ihrem Wirken.“ Im Gründungsjahr 1843 der Stadtsparkasse Buxtehude, dem ältesten Zweig, sei es darum gegangen, den Menschen das Sparen zu ermöglichen, heute heiße das Thema „Regionale Verantwortung in der digitalen Welt“. Rempe beschrieb Lüers als einen gradlinigen, zielgerichteten und begeisterungsfähigen Vorstandschef, der stets gut vorbereitet in jede Sitzung kam – „und das waren viele“. In der ersten Talk-Runde berichteten Thomas Mang, Präsident des Sparkassenverbandes Niedersachsen, Christian Achilles, Leiter Kommunikation und Medien beim Deutschen Sparkassen- und Giroverband in Berlin, sowie Gerhard Döpkens, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Gifhorn-Wolfsburg, über die Herausforderungen durch Digitalisierung und die explosionsartige Zunahme von Kommunikationskanälen. Alle drei verbindet eine übergeordnete langjährige Zusammenarbeit mit Lüers und das Ziel, die Sparkassen als kundennahe Institutionen vor Ort durch bewegte Zeiten zu

So feiert die Sparkasse Harburg-Buxtehude Jubiläum

Mit dem Jahresempfang 2018 beginnen auch die Jubiläumsaktivitäten, über die die Sparkasse Harburg-Buxtehude jeweils vorab gesondert informieren wird. So wird es im September im Rahmen des Internationalen Music festivals (IMF) vier Factory-Konzerte sowie vier Schulkonzerte mit Haiou Zhang und weiteren Künstlern an den Standorten Buxtehude, Harburg, Buchholz und Winsen geben. Jedes Beratungszentrum der Sparkasse wird vor Ort einen Jubiläumsfeierabend durchführen, an dem besondere Überraschungen auf die Kunden warten. Ein regionales Online-Quiz ist ebenso in Vorbereitung wie ein Mal- und Bastelwettbewerb für Kindergärten und Kindertagesstätten.

führen, die zunehmend auch von globalen Ereignissen beeinflusst werden. Achilles über Heinz Lüers: „Mich hat immer diese Mischung aus niedersächsischer Bodenständigkeit und zugleich hanseatischer Zurückhaltung beeindruckt.“

Regionale Wegbegleiter

Die zweite Runde führte drei Persönlichkeiten aus der direkten Nachbarschaft zusammen: Heiner Schönecke, CDU-Landtagsabgeordneter und Alterspräsident des Niedersächsischen Landtags, stimmte als Mitglied des Kreistages Mitte der 90er-Jahre für die Berufung von Lüers in den Vorstand der damaligen Kreissparkasse Harburg. Nachdem der damalige Bewerber Heinz Lüers erzählt habe, dass er in seiner Jugend Eier verkauft habe, sei die Sache klar gewesen: „Wer mit wenig Geld gut umgehen kann, der muss seinen Job verstehen.“ Schönecke hat die Geschäftsführung des gleichnamigen Geflügelhofs in Elstorf allerdings vor einigen Jahren an seinen Sohn Henner und Schwiegertochter Ruth Staudenberg abgegeben. Christoph Birkel („Wir werden Sie als Mensch vermissen.“), Geschäftsführer des hit-Technoparks in Harburg, übernahm im vorigen Jahr von Lüers den Vorsitz des Aufsichtsrats der Süderelbe AG, in dem beide einige Jahre zusammengearbeitet haben. Eine besondere Verbindung besteht auch zu Michael Spethmann, Gesellschafter und Aufsichtsratsvorsitzender der Laurens-Spethmann Holding in Seevetal. Gemeinsam mit Lüers saß er viele Jahre im Präsidium der IHK Lüneburg-Wolfsburg. Nach dem gefeierten Auftritt von Haiou Zhang, chinesischer Starpianist und Mitbegründer des von der



Judith Rakers im Gespräch mit Heiner Schönecke (von links), Christoph Birkel und Michael Spethmann. Sie berichten aus Kundensicht und aus den ehrenamtlichen Gremien.



Landrat Rainer Rempe ist zugleich auch Aufsichtsratsvorsitzender der Sparkasse Harburg-Buxtehude. Er würdigte die „großen Verdienste“ von Heinz Lüers.



Kultur auf Weltklasseniveau bot der chinesische Starpianist Haiou Zhang.

Foto: Anya Zuchold

Sparkasse Harburg-Buxtehude geförderten Internationalen Music festival (IMF) in Buxtehude, stand die dritte Talk-Runde auch unter der Fragestellung, wie es nach der Ära Lüers weitergehen wird. Mit Andreas Sommer ist der Nachfolger längst bestimmt. Auf dem Podium stellten sich Sommer, der langjährige Lüers-Wegbegleiter und -Freund Bernd Meyer, Leiter des Kompetenzzentrums Bauträger und Immobilieninvestoren, und der Personalratsvorsitzende der Sparkasse Harburg-Buxtehude, Heiko Knüppel, den Fragen von Judith Rakers und berichteten auch persönliche Anekdoten. Und dann durfte Heinz Lüers endlich selbst etwas sagen. Als einen Höhepunkt in seiner Ära als Vorstandschef bezeichnete er den Auftritt von Altbundeskanzler Helmut Schmidt 2005. Er habe an seiner Aufgabe insbesondere auch die vielen Kontakte zu interessanten Unternehmen geschätzt. Ein ganz großes Dankeschön richtete er an seine Mitarbeiter – und einen Appell: „Wenn wir sagen ‚Aus Nähe wächst Vertrauen‘, dann füllen Sie das aus.“ wfb



Das Schlusswort gehörte ihm: Als langjähriger Vorstandsvorsitzender hat Heinz Lüers die Sparkasse Harburg-Buxtehude in die Digitalisierung geführt.

Heinz Lüers beruflich und privat

Heinz Lüers hat seine Karriere mit einer klassischen Ausbildung zum Sparkassenkaufmann begonnen, die er 1973 bei der Sparkasse Verden/Aller abschloss. Es folgten der Besuch der Fachoberschule Bremen, der Wehrdienst sowie nach weiteren Stationen 1983 der Abschluss als Sparkassenfachwirt. Als Kundenberater in der Privatkreditabteilung startete Lüers seine Karriere bei der Stadtsparkasse Hannover und war nach 20 Jahren Hauptabteilungsleiter Firmenkunden. Dann folgte 1996 der Wechsel zur damaligen Kreissparkasse Harburg, die 1999 unter dem Vorstandsvorsitzenden Lüers (ab 1998) zur Sparkasse Harburg-Buxtehude fusionierte. Heinz Lüers hat sich über die Sparkasse hinaus vielfältig engagiert. Bis heute ist er Vizepräsident der IHK-Vollversammlung Lüneburg-Wolfsburg, Mitglied im Aufsichtsrat der Süderelbe AG, Mitglied der Trägerversammlung der Provinzial Lebensversicherung, Aufsichtsratsmitglied der Wirtschaftsförderung im Landkreis Harburg GmbH und Beiratsmitglied der Norddeutschen Landesbank. Ehrenamtlich sitzt er im Beirat des Wirtschaftsvereins für den Hamburger Süden und ist Mitglied (und demnächst auch Präsident) im Rotary-Club Hamburg-Harburg, im Stiftungsrat des Freilichtmuseums am Kiekeberg sowie im Stiftungsrat der Kunststätte Bossard.

Heinz Lüers lebt mit seiner zweiten Frau in Rosengarten. Er hat fünf Kinder, fährt begeistert Ski und wandert in den Bergen.

Mit dem ehemaligen Vizekanzler und Bundesaußenminister Joschka Fischer (Grüne) präsentierte Christoph Birkel, Geschäftsführer des hit-Technopark, beim 12. InnoTalk einen der „profilertesten Staatsmänner Deutschlands“ und meinte damit nicht etwa das Profil der legendären weißen Turnschuhe, mit denen sich Fischer 1985 in Hessen als erster Grüner in einem Ministeramt vereidigen ließ. Weiß sind heute nur noch seine Haare, staatsmännisch zudem die Beurteilungen der politischen Lage, in der sich Europa befindet. Ohne den Osten als Gegenpol geraten die Fundamente des Westens zunehmend ins Wanken. Darüber referierte Fischer vor rund 200 Gästen im hit-Technopark. Zuvor gab er B&P-Redakteur Wolfgang Becker exklusiv ein Interview.

Gestatten Sie mir eine persönliche Frage: Womit haben Sie Ihren Tag heute begonnen?
Zeitung lesen.

So richtig klassisch?
Ich brauche morgens die Druckerschwärze an den Fingern.

Wenn Sie das alles so lesen – Stichworte GroKo, Brexit, Trump – was davon treibt Sie am meisten um?

Die GroKo treibt mich nicht wirklich um. Ich mache ja keine Parteipolitik mehr. Ich meine, die letzten vier Jahre hätten besser sein können. Innovativer. Mehr Aufbruch. Aber sie waren keine Katastrophe. Und die kommenden vier Jahre werden auch keine Katastrophe. Das Innovationsdefizit wird zunehmen, und der Druck wird stärker werden, aber eine Katastrophe wird das nicht. Sondern „More of the same“, wie man neudeutsch sagt.

Wenn es nicht die deutsche Regierungsbildung ist, was treibt Sie dann um?

Es sind die großen Veränderungen. Sie haben Trump erwähnt. Und den Brexit. Gott sei Dank ist es in Frankreich noch einmal gutgegangen, sonst wären wir jetzt in einer völlig anderen Welt. Hätte Le Pen gewonnen, gäb's keinen Euro mehr und die EU wäre am Ende. Das war knapp. Aber das sind Indikatoren eines Übergangsprozesses.

Wir haben ja auch die nationalistischen Töne aus den osteuropäischen EU-Staaten vernommen. Was passiert da gerade?

Ja, aber diese Länder brauchen Zeit. Es war aus meiner Sicht ein großer Irrtum, zu meinen, der Untergang des Sowjet-Blocks würde nur den Osten betreffen. Das stimmt nicht, wie wir jetzt feststellen. Ost und West waren die beiden polaren Teile eines Systems. Wenn ein Teil des Systems wegbreicht, wird der andere ebenfalls in Mitleidenschaft gezogen. Und genau das erleben wir jetzt. Den Aufstieg Chinas. Indien wird folgen. Es tritt im Grunde genommen die Normalität wieder ein, die bis Anfang des 19. Jahrhunderts gegolten hat: Diese riesigen Volkswirtschaften nehmen wieder ihren Platz ein. Sie holen technologisch, also auch wirtschaftspolitisch und machtpolitisch auf. Der Schwerpunkt der Welt verlagert sich weg von Europa, was eigentlich schon mit dem Ersten Weltkrieg begonnen hat. Damals verlagerte sich der Schwerpunkt nach Westen in die USA, jetzt aus dem gesamten Westen nach Ostasien. Das Wiederaufkommen des Nationalismus' im Westen ist für mich Ausdruck der Angst und Folge des Gefühls, sich in einem Niedergangsprozess zu befinden.



Joschka Fischer, Außenminister a. D., ist ein engagierter Redner, der mit markanter Stimme erläutert, wie sich die Gewichte auf der Welt derzeit verschieben und dabei auch zum Erstarren nationalistischer Kräfte führen.

Fotos: Horst Piezug



Der Schwerpunkt der Welt verlagert sich **weg** von Europa

INTERVIEW Vizekanzler a. D. Joschka Fischer über Brexit, Trump, Erdogan, die GroKo und Deutschlands Rolle in der EU



Vor dem Vortrag hatte B&P-Redakteur Wolfgang Becker exklusiv Gelegenheit, ein Interview mit Joschka Fischer zu führen.



Welche Rolle spielt Putin in diesem Prozess?

Ich glaube, er wird überschätzt. Wenn wir uns die wirtschaftliche Stärke Russlands anschauen: Putin hatte die große Chance, eine breite Modernisierung der russischen Volkswirtschaft anzugehen, als der Ölpreis über 100 Dollar lag. Das hat er nicht gemacht. Im Gegenteil: Er wollte, dass die Oligarchen weiterhin das Sagen haben und die wirtschaftliche Oligarchie an der Macht bleibt. Wenn wir uns im 21. Jahrhundert fragen, was werden wir, die USA, die Japaner, die Chinesen, Inder oder die Europäer produzieren, dann kann man in etwa eine Antwort darauf geben. Aber was wird Russland produzieren – Energie. Rohstoffe. Und noch ein paar Waffen. Aber sonst?

Stichwort Brexit: Glauben Sie, dass die Briten ihren Ausstieg aus der EU bis zum bitteren Ende durchziehen werden? Man möchte ja die Hoffnung auf eine Wende nicht aufgeben...

...sagen wir mal so: Die Hoffnung stirbt zuletzt, ist ein schöner Spruch. Aber ich würde sie schon mal begraben. Ich meine, die Briten werden das durchziehen. Das war keine Wirtschafts-, sondern eine Identitäts-

entscheidung. Der Brexit ist zutiefst zu bedauern, und ich hoffe, dass es nicht zu einer schmutzigen Scheidung kommt. Die geopolitische Lage wird sich ja weder für die Briten noch für die gesamte EU verändern. Großbritannien wird weiterhin zu Europa gehören. Am besten wäre es wohl, wenn es jetzt schnell ginge und wir die Scheidungsphase hinter uns lassen könnten – damit Normalität einziehen kann.

Regen Sie eigentlich die Sprüche von Erdogan auf?

Mich regen sie nicht auf. Nicht, dass ich diese Sprüche billige, aber ich war zu lange im Geschäft, als dass ich mich da noch provozieren ließe. In der Außenpolitik gilt immer: Bedenke das Ende!

Es ist ja mit Trump im Grunde genauso – was treibt diese Leute an?

In der Regel ist es die Innenpolitik. Ich rate hier zu Gelassenheit. Was nicht heißt, dass man alles herunterschluckt. Aber wir dürfen unsere Interessen nicht vergessen. Wir haben 3,5 Millionen türkischstämmige Menschen in Deutschland. Und darunter viele kurdischstämmige. Für uns ist das eine geopolitische, aber auch eine innenpolitische Frage. Man sollte da mit Geduld reagieren. Auf das Spiel einzusteigen, bringt ja nichts.

Dann macht Frau Merkel ihren Job als Kanzlerin ja ziemlich gut...

...es ist natürlich ein unsäglicher Unfug, Angela Merkel mit den Nazis zu vergleichen.

Angesichts der gesamtpolitischen Situation: Welche Auswirkungen erwarten Sie auf die deutsche Wirtschaft?

Erstens: Das Land, das am meisten von Europa abhängt und am meisten profitiert, sind wir. Gerade in der Wirtschaft. Zweitens: Kein Land hat so von einem freien Welthandel profitiert wie Deutschland, deshalb halte ich die Grundsatzkritik meiner eigenen Partei an den Handelsabkommen auch für falsch. Wodurch werden denn unser Sozialstaat und unser Bildungssystem finanziert? Von unserem Erfolg auf den Weltmärkten! Insofern sehe ich die Entwicklung in den USA mit Sorge, weil man dort die Axt an den freien Welthandel legt. Man muss eines sehen: Wir sind mit 82 Millionen Menschen die größte Volkswirtschaft in Europa, aber global betrachtet sind wir nichts. Gerade mal der 16. Platz mit unserer Bevölkerungsgröße. Wirtschaftlich liegen wir auf Platz fünf. Europa ist für uns von essenzieller Bedeutung, gerade auch aus Sicht der Wirtschaft. Wenn ich deutsche Unternehmer höre, die Europa-skeptisch sind, verstehe ich es ehrlich gesagt nicht.

Es wird ja bereits über das Europa der zwei Geschwindigkeiten nachgedacht...

Das wird so kommen. Die 27 EU-Staaten sind gemeinsam handlungsunfähig. Wir haben dadurch bereits eine Dekade verloren, eine zweite Dekade des Immobilismus können wir uns nicht erlauben. Mit den Herren Orbán (Ungarn) und Kaczynski (Polen) wird das jedoch schwer. Wenn also die beste Lösung nicht geht, muss man die zweitbeste wählen: das Europa der zwei Geschwindigkeiten. Man wird sich dennoch große Mühe geben müssen, die 27 Mitgliedsländer zusammenzuhalten – ohne sich blockieren zu lassen. Dabei werden Deutschland und Frankreich eine große Rolle spielen.

Womit werden Sie den Tag beschließen?

Noch ne Kleinigkeit essen, ein bisschen was trinken. Und dann ins Bett gehen.

Arbeitgebermarke
Profilierung als attraktiver Arbeitgeber.

Recruiting
Gewinner im "War of Talents".

Talentmanagement
Sicherung der Schlüsselpositionen.

horeis / consult

PERSONALBERATUNG
MARKT / RECRUITING / TALENTE

www.horeis-consult.de
Buchholz Ltd. 87 | Fon: 04181.390-946 | Mobil: 0170.77.49.170

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

AGA Unternehmensverband

VGA Versicherungskonzepte für Handel und Dienstleistung

AGM Gewerkschaft

SCHOMERUS

relog

top concepts

BIOBOB

AGA Versicherungswert

inw Netzwerk

NORDAKADEMIE

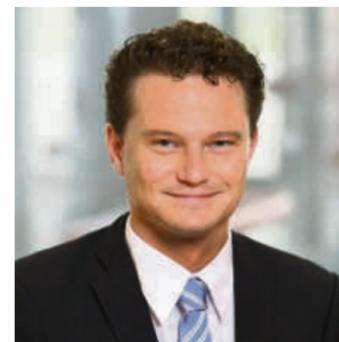
FOM Hochschule

HVV

Sehen & gesehen werden . . .



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,
 Stichwort: „Sehen und gesehen werden...“



■ Es ist mittlerweile ein gern gepflegter Brauch des Wirtschaftsvereins für den Hamburger Süden, langjährige Mitglieder zu ehren. Beim Jahresaufakt erhielten diese Ehrung **Hans-Jürgen Brammer**, Partner bei Expense Reduction Analysts, und der Harburger Malermeister **Jörg Geffke**. Beide gehören dem Verein seit zehn Jahren an. **Heinrich A. Rabeling**, Leiter des Elbcampus in Harburg, nahm in seiner Funktion stellvertretend für das Handwerk die Urkunde für 30 Jahre Mitgliedschaft entgegen. Das Foto zeigt **Franziska Wedemann**, stellvertretende Vorsitzende des Wirtschaftsvereins, mit Rabeling (links), Geffke (rechts) und Brammer in der Alten Schlosserei bei Aurubis (siehe auch Bericht Seite 32).



■ Die Helios Region Nord hat einen neuen Regionalgeschäftsführer. Am 1. März übernahm **Dr. Marc Baenkler** die Verantwortung für elf Akutkliniken. Er tritt damit die Nachfolge von Franzel Simon an, der als CEO an die Spitze der Helios Kliniken GmbH nach Berlin wechselt. Seit neun Jahren arbeitet der 37-Jährige für Europas größten privaten Klinikträger. Nach Stationen in Aue, Sahlenburg und Schwelm leitete der promovierte Mediziner zuletzt vier Jahre lang die Geschicke des Helios Klinikums in Wuppertal. Franzel Simon, künftiger CEO der Helios Kliniken GmbH, freut sich über den nahtlosen Übergang. „Ich bin mir sicher, dass wir mit Dr. Baenkler einen hervorragenden Regionalgeschäftsführer für die Region Nord gefunden haben.“ Zur Helios Region Nord gehören Kliniken in vier Bundesländern: In Mecklenburg-Vorpommern in Stralsund, Leezen und Schwerin, in Hamburg die ENDO Klinik sowie die Helios Mariahilf-Klinik, in Schleswig-Holstein die Kliniken in Bad Schwartau, Kiel und Schleswig, in Niedersachsen die Kliniken in Nordenham, Cuxhaven sowie Cuxhaven-Sahlenburg.

■ Facebook & Co. sind als Werbeplattformen gar nicht mehr wegzudenken und trotzdem für einige Kunden immer noch ein zeitaufwendiges Medium. Viele warten lieber ein paar Jahre, bis der Hype vorbei ist, statt die kostenlosen Werbemöglichkeiten und die hohe Reichweite der digitalen Netzwerke für sich auszuschöpfen. Und das möglichst mit Top-Optik. Auf dieses Geschäft verstehen sich **Nicol Stöcken** (links), die als Filmemacherin für Tageblatt TV und KiekFein Filmproduktion unterwegs ist, und **Katharina Bodmann**, Fotografin aus Buxtehude. Mit ihrem neugegründeten Netzwerk „postab“ ermöglichen sie interessierten Kunden mit wenig Aufwand, auf den Plattformen wie Facebook, Instagram, YouTube und Co. präsent zu sein und vor allem einen hochwertigen und professionellen Eindruck zu hinterlassen. Mehr dazu auf www.facebook.de/hiergehtdiepostab sowie unter www.kiekfein.de und www.bodmann-fotografie.de.



■ 50 Jahre bei ein und derselben Firma? Das ist in Zeiten von Globalisierung, Flexibilisierung und Digitalisierung ein sehr seltenes Ereignis. Umso mehr freut sich **Gerald Lüdolph**, geschäftsführender Gesellschafter des Stader Maschinenbauers Von der Heyde, dass er mit **Joachim Rudolph** jetzt einen echten 50er-Jubililar in den Ruhestand schicken kann. Mit Erreichen der Altersgrenze hat der 65-Jährige exakt fünf Jahrzehnte bei Von der Heyde gearbeitet und sich im Unternehmen immer wohlgeföhlt, wie er sagt. Am 1. April 1968 begann er seinen Dienst als Maschinenschlosserlehrling. Am 31. März 2018 geht er offiziell in den Ruhestand – ein perfektes

Timing. Rudolph, seit mehr als 15 Jahren als geprüfter Schweißer beschäftigt: „Mein Vater hatte die Idee und stellte mich bei Von der Heyde vor. Ich sagte ihm damals ‚Nee Vadder, da möchte ich nicht bleiben‘, doch er meinte, ich könne es ja erstmal versuchen. So bin ich dann doch geblieben.“ Rudolph ist privat im Katastrophenschutz engagiert, war in den 80er-Jahren sogar für vier Wochen als Aufbauhelfer im Erdbebengebiet bei Neapel im Einsatz. Bei Von der Heyde sitzt er im Betriebsrat, ist Ersthelfer und einer der Sicherheitsbeauftragten. Dass auch sein Sohn Matthias zu vdh-Familie gehört, dürfte also niemanden überraschen . . .



■ Der Bürgermeister von Elsdorf, **Andreas Bellmann** (links), sowie **Johannes Ferber**, Expansionschef IKEA Deutschland, und **Claudia Dahlke**, Verantwortliche der Warenverteilzentren für IKEA Deutschland, haben im Januar den Grundstein für das neue Logistikzentrum an der A1 im Industriegebiet Elsdorf gelegt. Besonderen Dank sprachen die Verantwortlichen der Süderelbe AG für ihr Engagement bei der Vermarktung des LogIn Parks Elsdorf aus. „Für die Wirtschaft in der südlichen Metropolregion Hamburg sind Logistik und logistiknahe Dienstleistungen ein bedeutende Erfolgsfaktoren“, sagt **Dr. Olaf Krüger**, Vorstand der Süderelbe AG. „Wir freuen uns daher sehr, die Ansiedlung des Logistikstandorts von IKEA hier realisiert zu haben. Der LogIn Park hat zudem eine große Bedeutung für die Menschen vor Ort: Rund 250 Arbeitsplätze entstehen hier in Gänze.“ IKEA ist Bauherr und Eigentümer des rund 40 000 Quadratmeter großen Distributionszentrums, die Investitionssumme liegt bei knapp 60 Millionen Euro. Betrieben wird der Standort durch die BLG Logistics Group. Dort werden rund 150 neue Arbeitsplätze entstehen. Die Eröffnung und Inbetriebnahme des Distributionszentrums ist für Herbst 2018 geplant.



■ Die „ElbLOGE“ im Harburger Binnenhafen hat sich personell neu aufgestellt: Seit dem 1. Januar 2018 haben **Agnes Niznik** (von links), **Petra Jansen** und **Annika Münstermann** als neues Geschäftsleitungsteam die Tagungs-Location „ElbLOGE“ im fünften Stock der „Gesundheitsinsel“ am Veritaskai

6 im Harburger Binnenhafen und somit auch die Geschäftsführung der Veranstaltungsagentur Con-Event GmbH übernommen. Alle drei sind schon seit mehr als 15 Jahren an Bord und freuen sich, den gesetzten Kurs weiterhin aufzunehmen. Mehr Infos unter www.elbloge-hamburg.de.

Ich liebe Harburg, weil ...

Simon Thering
Wirtschaftsprüfer und Steuerberater
Team Veritaskai



... ich aus dem Süden Hamburgs komme.

DIERKES PARTNER
WIRTSCHAFTSPRÜFER STEUERBERATER RECHTSANWÄLTE

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