

BUSINESS & PEOPLE

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN AUS DER METROPOLREGION HAMBURG



INTERVIEW

Landrat Michael Roesberg und Hafen-Chef Marcus Schlichting zur Zukunft des Stader Hafens.

Seite 2



ENERGIE

IN-TIME-Inhaber Christoph Gienow will seine Transporter-Flotte elektrifizieren.

Seite 3



TEMPO

Exklusiver Besuch im Mercedes Werk Hamburg: Die automobilen Schatzkammer Harburgs.

Seiten 12 + 13



Foto: Angelina Heer

Regionalität mit Durchschlagskraft

REGIONALITÄT

Seine Name steht für Regionalität mit Durchschlagskraft: Thomas Hauschild, gelernter Koch und Begründer der Marke „Zum Dorfkrug“, hat als Gastwirt, regionaler Food-Produzent und Arbeitgeber in Neu Wulmstorf den nationalen Markt für Lebensmittel aufgerollt. Seine vielfältigen Produkte von der „Sylter Salatfrische“ über diverse Soßen bis hin zu einer ganzen Palette leckerer Desserts erfreuen sich weit über die lokalen Grenzen hinaus großer Beliebtheit, haben aber eine regionale Basis – unter anderem auf dem neuen Landgasthof, zu dem auch die eigene Rinderherde gehört (Seite 23).

■ In Zeiten von Corona hat B&P das Schwerpunktthema Regionalität bewusst aufgegriffen, denn nach der grundlegenden Erschütterung der globalen Strukturen beispielsweise durch die eingeschränkte Reisetätigkeit und gestörte Lieferketten, lohnt der Blick auf das, was die Wirtschaft vor der eigenen Haustür zu bieten hat, ganz besonders. **Seiten 11 bis 40**

UNKOPIERBAR GUT IM SERVICE!



seit 1985
KOPIERER
DRUCKER
PLOTTER
SCANNER

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

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



FOOD

Die neue deutsche Apfel-Endeckung: Elbe-Obst stellt Fräulein vor. **Seite 25**



PODCAST

BP
BUSINESSSTALK

Zwölf QR-Codes: Scannen und zuhören. Zum Beispiel Sarah-Anna Vits, Gründerin mit Instagram-Account ...

Seite 35

Die Schlacht um Moorburg tobt

So transformiert sich das Kohlekraftwerk von Vattenfall zum Dreh- und Angelpunkt der norddeutschen Wasserstoff-Pläne

Von Wolfgang Becker

Alle Augen sind auf Berlin gerichtet. Wie wird das Bundeswirtschaftsministerium entscheiden? Es geht um viel, denn die Hansestadt will Hamburg zum zentralen Handelsplatz für grünen Wasserstoff machen und damit nicht nur ihren Beitrag zur Energiewende leisten, sondern auch neue Schwerpunkte im Bereich Hafen und Industrie setzen. Gemeinsam mit den Nachbarländern wird an allen möglichen Stellschrauben gedreht, um Bundesfördermittel für die teils ehrgeizigen Vorzeigeprojekte zu bekommen. Moorburg im Süden der Metropole spielt dabei eine entscheidende Rolle, denn hier liegt das 2015 eingeweihte und damit modernste Kohlekraftwerk Euro-

pas in den letzten Zügen. Mehrere Konsortien bemühen sich derzeit darum, aus Hamburgs größtem Auspuff ein Zentrum für die Energiegewinnung auf Wasserstoffbasis zu machen. „Wasserstoffstandort Norddeutschland“ lautete das Thema bei der zweiten Zukunftskonferenz für Industrie, Logistik und Häfen, zu der kürzlich ein namhafter Zusammenschluss verschiedener Institutionen – darunter die Hansestadt Stade, Hamburg Invest und die HPA – und Unternehmen unter Regie des Hafen Hamburg Marketing e. V. eingeladen hatte. Mit dabei: Wirtschaftsminister Michael Westhagemann und Dr. Fabian Ziegler, Vorsitzender der Geschäftsführung der Deutsche Shell Holding GmbH und der Geschäftsführung der Shell Deutschland Oil GmbH, der die ambitionierten Pläne der Shell und ihrer

Konsortialpartner Vattenfall, Mitsubishi und Hamburg Wärme erläuterte.

Die Perspektive für Moorburg: In dem dann stillgelegten Kraftwerk soll im ersten Schritt ein Elektrolyseur (zerlegt unter Stromzufuhr Wasser in die Bestandteile Wasserstoff und Sauerstoff) mit einer Leistung von 100 Megawatt gebaut werden – mit Option auf eine Erweiterung von etwa 500 Megawatt. Zum Vergleich: Auf dem Shell-Raffineriegelände in Köln geht ganz aktuell eine vergleichsweise kleine Zehn-Megawatt-Anlage ans Netz. Eine ganz andere Größenordnung: Der Förderverein AquaVentus, zu dem 48 namhafte Unternehmen, darunter auch Shell, zählen, denkt bereits konkret über ein Zehn-Gigawatt-Offshore-Elektrolyse-Netzwerk rund um Helgoland nach. Ziegler zum Thema Energie-

wende: „Der Schalter ist umgelegt.“ Konkret geht es darum, die Windenergie über die Wasserstoffproduktion vielfältig nutzbar und vor allem auch speicherbar zu machen. Moorburg liegt ideal, verfügt über Kaianlagen, einen Anschluss an die 380-KV-Hochspannungsleitung und die Anbindung an Industriebetriebe. Ziegler und seine Mitstreiter waren mit ihrem Konzept früh am Ball, haben dann aber Konkurrenz bekommen. Das vielgescholtene Kohlekraftwerk an der Süderelbe steht vor einer visionären Transformation zu einem Leuchtturm der Nachhaltigkeit. Westhagemann: „Moorburg ist ein einzigartiger Standort. Jetzt müssen wir aber abwarten, wie das Bundeswirtschaftsministerium über die eingereichten Förderanträge entscheidet.“ **Mehr zum Thema Energie auf den Seiten 2 bis 5**

KOLLABORIERE EUCH MAL!

Im Tempowerk entsteht Hamburgs führendes Technologie- und Konferenzzentrum für branchenübergreifende Zusammenarbeit im Technologiebereich. Und super Essen gibt's auch noch. Was will man mehr?

www.tempowerk.de

TEMPO
WERK
HAMBURG

Die Zukunft der Wirtschaft im Landkreis Stade hängt ganz entscheidend vom Industriestandort Stade ab – und dazu gehört nicht nur die Industrie selbst, sondern vor allem auch der Hafen in Bützfleth. Seit Jahrzehnten gibt es Überlegungen zur Weiterentwicklung des Hafens, doch viele Pläne, unter anderem zum Bau eines Kohlekraftwerks, verliefen im Sand. Eon und Elektrabel stellten dieses Vorhaben 2008/2009 ein, während die Dow bis zum Planfeststellungsbeschluss dran blieb. Das Thema Kohle ist in Deutschland allerdings ein Auslaufmodell. Jetzt zeichnet sich dennoch eine Wende ab, denn nun soll im Süden ein Anleger für verflüssigte Gase gebaut werden. Stade konkurriert dabei mit den Standorten Wilhelmshaven und Brunsbüttel. Über die guten Argumente für den Standort Stade sprach B&P-Redakteur Wolfgang Becker mit dem Stader Landrat, Michael Roesberg, und Marcus Schlichting, unter anderem Geschäftsführer der Elbclearing GmbH & Co. KG sowie Vorsitzender von Seehafen Stade e.V.

Hat die Kraftwerksplanung die Hafentwicklung in Stade beschleunigt?

Schlichting: Nein, das war eher kontraproduktiv, weil die eigentliche Hafenplanung damit abgewürgt wurde – um die Kraftwerke zu verhindern. Wir waren daran eigentlich gar nicht beteiligt, sondern hatten das Ziel, den Hafen so zu erweitern, dass er infrastrukturell wertvoller wird. Wir haben damals eine gute Chance verpasst, aber die stellt sich jetzt in veränderter Form vielleicht neu. Das sollten wir nutzen.

Roesberg: Das Land Niedersachsen sieht die Perspektive für den Stader Hafen darin, hier einen Flüssiggas-Anleger zu bauen. Dieses Ziel gehen wir jetzt konkret an.

Das Thema LNG beschäftigt den Norden ja schon seit einigen Jahren.

Schlichting: Wir sprechen jetzt vom Anleger für verflüssigte Gase AVG, weil es nicht nur um LNG, also stark komprimiertes Erdgas, sondern auch um den Umschlag von Propylen und Ethylen geht, ebenfalls verflüssigte Gase, die die Dow seit fast fünf Jahrzehnten hier bezieht – etwa eine halbe Million Tonnen pro Jahr.

Roesberg: Mittlerweile ist das Thema so weit vorangeschritten, dass bereits Investoren da sind. Wir sprechen hier über die Erweiterung des Hafens Richtung Süden. Unser zweites Thema ist die Norderweiterung, die allerdings noch nicht so weit fortgeschritten ist, dem Hafen aber eine weitere Zukunftsperspektive eröffnet.

Wenn wir den Zukunftsplan von Niedersachsen Ports anschauen, dann sehen wir drei Hafenbereiche – den vorhandenen Südhafen, den im Süden anschließenden AVG und im Norden den Nordhafen, der beträchtlich erweitert werden soll. Warum?

Schlichting: Es geht ja nicht nur um die Dow, sondern auch um Olin, AOS und weitere Industriebetriebe auf dem Bützflether Sand. Wir wollen sicherstellen, dass die Vorprodukte angeliefert und dass die Produkte auch wieder ausgeliefert werden können.



FLÜSSIGGAS UND MASSENGUT

So will Stade den Hafen in die Zukunft führen

B&P-INTERVIEW Landrat Michael Roesberg und Elbclearing-Chef Marcus Schlichting über die Standortstrategie, das neue Selbstbewusstsein, die globale Situation im Energiehandel und schlagende Argumente für den LNG-Terminal

Am bisherigen Südhafen kommen wir mit den Liegeplätzen so langsam an unsere Kapazitätsgrenzen.

Roesberg: Wir haben zwei große Entwicklungsbereiche im Stader Hafen, im neuen Südbereich wird es jetzt konkret. Im Norden denken wir perspektivisch in die Zukunft und wollen uns auf den Massengüterumschlag ausrichten. Dazu sollen jetzt im ersten Schritt Planungen starten. NPorts will 2022 beginnen.

Wie konkret ist es denn im Süden?

Schlichting: Für den AVG erwarten wir zum August den Starttermin für das Scoping-Verfahren, das dem eigentlichen Planfeststellungsverfahren vorgeschaltet ist. Wir sind mit der Hanseatic Energy Hub also schon in einer sehr konkreten Phase. Diese Gesellschaft, zu deren Gesellschaftern auch der Inhaber von Buss gehört, treibt die Planung voran und finanziert sie auch. Und wir haben einen namhaften Investor. Das Gesamtinvest wird am Ende bei 800 Millionen Euro liegen – inklusive eines neuen Lagers für Flüssiggase. Wir haben über NPorts bereits Schiffssimulationen durchgeführt, und die Kartierung nach den FFH-Richtlinien findet statt – wir zählen Tiere und Pflanzen.

Roesberg: Die Flüssiggas-Anlieferung ist natürlich auch in Wilhelmshaven ein Thema, und ich möchte das Thema Nordstream erwähnen. Wenn wir über Alternativen zur Gasanlieferung durch die Pipeline sprechen, dann geht das nur über die niedersächsischen Häfen Wilhelmshaven und Stade. Eine nationale Frage.

Das hieße also, die AVG-Planungen für Stade sind das politische Gegenargument zu der Befürchtung, Deutschland mache sich durch die Gaslieferungen über Nordstream abhängig von Russland?

Roesberg: Ja.

Schlichting: Wenn wir nur von einem Anbieter Gas beziehen, ist das für die Preisentwicklung nicht gut. Wir werden uns perspektivisch vom niederländischen und teilweise auch norwegischem Gas verabschieden, weil dort nicht mehr in dem Maße geliefert werden kann. Das heißt: Wir werden zunehmend abhängig von russischen Gaslieferungen. Deshalb müssen wir uns breiter aufstellen und Kapazitäten für den Schiffstransport schaffen. Selbst aus Russland wird das Erdgas irgendwann nicht mehr per Pipeline, sondern per Schiff kommen, weil die neuen Gasfelder viel weiter entfernt liegen.

Dafür haben wir jetzt aber ein teures Rohr verlegt, oder?

Roesberg: Wir sprechen da über lange Zeiträume . . .

Ganz nüchtern betrachtet, ist Gas immer noch ein fossiler Brennstoff, also endlich. Setzen Sie da aufs falsche Pferd?

Schlichting: Die Frage nach der Rentabilität ist natürlich legitim. Zum Leidwesen von Wilhelmshaven muss ich auf unser Alleinstellungsmerkmal verweisen, denn wir planen konzeptionell weit über das Jahr 2050 hinaus, in dem wir ja emissionsneutral werden wollen. Wir können uns diesen Hafen genauso als Importterminal für andere klimaneutrale Energieträger, aber auch als Exportterminal vorstellen. Wir haben hier seit Jahrzehnten die größte Wasserstoffelektrolyse Europas. Wo heute viele Hafenstandorte gerade Mal seit einem Jahr auf diesen Zug aufspringen, sagen wir: Das Thema ist uns nicht fremd. Wir können diesen Anleger auch weit über 2050 hinaus auslasten. Das ist anderswo nicht so effektiv machbar.

Machen Sie sich da nicht sehr abhängig von einem großen Unternehmen?

Roesberg: Das gilt ja für jeden Indus-

Hier soll sich perspektivisch einiges ändern: Stades Landrat, Michael Roesberg (rechts), und Elbclearing-Chef Marcus Schlichting stehen in der Hafenkulisse in Stade-Bützfleth.

Foto: Wolfgang Becker

triestandort. Zum Beispiel VW in Wolfsburg. Wir sind auch abhängig von Konzernentscheidungen, wenn die Dow beispielsweise Teile verkauft. Wir können nur froh sein, dass die Anlagen und damit die Arbeitsplätze hier bleiben. Allerdings muss man auch sagen: Die chemische Industrie ist nicht der Arbeitsplatz-Bringer. Darum geht es uns auch nicht. Das hier ist kein regionales Projekt, sondern ein globales Thema.

Schlichting: Wir haben immense Synergieeffekte, können beispielsweise die Abwärme von Dow künftig sinnvoll nutzen – statt Kühlung mit Elbwasser kann sie künftig genutzt werden, um das stark heruntergekühlte Flüssiggas zu entspannen. LNG ist ja 200-fach komprimiert, muss also erst dekomprimiert werden, um es ins Gasnetz einspeisen zu können. Dow bekommt im Gegenzug die Kälte – perfekt. Oder: Die Ausgasungen, die in den Gastanks entweichen, das sogenannte Boil-off, können genutzt werden, wenn ich Abnehmer in der Nähe habe, für die sich die recht aufwendige Rückkomprimierung lohnt. Diese Abnehmer heißen Dow und AOS. Ein letzter Punkt: Wir sind hier nur 19 Kilometer vom nächsten Einspeisepunkt ins Gasnetz entfernt – in Agathenburg. Und dort liegt sogar schon eine Leitung. In diesem Korridor ließe sich eine weitere Leitung verlegen, denn hier ist schon Planrecht vorhanden. Brunsbüttel, ebenfalls ein denkbarer LNG-Standort, müsste denselben Einspeisepunkt benutzen – also eine 100-Kilometer-Pipeline unter der Elbe hindurch verlegen.

Und wie sieht es in Wilhelmshaven unter diesem Aspekt aus?

Schlichting: Dort ist die Gasnetzanbindung etwas günstiger, aber es mehren sich die Signale, dass sich das LNG-Thema insgesamt sehr viel schwieriger darstellt. Zudem kommen wir in Stade sogar ohne Subventionen aus, was an den anderen Standorten nicht der Fall ist. Wir sind hier ja nicht mehr strukturarmlig – und das ist doch schon mal eine gute Nachricht.

Was sagt eigentlich Hamburg zu den Stader Plänen?

Schlichting: Hamburg setzt mittlerweile eigentlich mehr auf Wasserstoff. Schwierig wird es, weil Brunsbüttel Ports sehr stark bei Hamburg Hafen Marketing engagiert ist – sodass es dort immer heißt, LNG komme dann aus Brunsbüttel. Meine Sicht: Am Ende wird es der Preis entscheiden. Ein Bunkerboot aus Brunsbüttel, das einen Abnehmer im Hamburger Hafen versorgen soll, braucht doppelt so lange nach Hamburg als eins aus Stade. Das erhöht die Schiffsbetriebskosten. Noch hat sich LNG in der Schifffahrt aber gar nicht durchgesetzt . . .

Schlichting: Das ist das Henne-Ei-Prinzip. Kein Reeder wird seine Schiffe auf Gas umstellen, wenn er sie nicht weltweit versorgen kann. Deshalb müssen wir die nötige Infrastruktur schaffen. Zusätzlicher Druck entsteht durch das Ziel, bis 2050 Klimaneutralität in Deutschland herzustellen. Wenn wir das schaffen wollen, müssen wir jetzt anfangen. LNG ist als Brückentechnologie zwingend erforderlich.

EDITORIAL

Auch das noch: Die positive Seite von Corona . . .

Nach gefühlt eineinhalb Jahren Pandemie, Maskenzwang, Social Distancing und dem Verzicht auf Handschlag, Umarmung & Co. scheint jetzt ein Punkt erreicht, an dem sich die Verhältnisse so langsam wieder ins Positive wenden. Oh, dürfen wir diesen Begriff eigentlich noch verwenden? Oder klingt das doch zu sehr nach Infektion . . .

Tatsächlich atmen die Deutschen landauf, landab derzeit durch, freuen sich auf den Sommer und vielfach über Inzidenzen im einstelligen Bereich. Und auch wenn aus Vietnam eine neue Mutante herangegelt, jetzt sind wir erstmal etwas entspannt. Was sich – Entschuldigung – positiv bemerkbar macht. Dazu ein paar Beispiele: König Kunde bricht sich keinen Zacken aus der Krone, wenn er beim Shoppen nicht auf hohem Ross zur Tür hereinreitet und sich mit der vielfach verbreiteten „Die

wollen schließlich mein gutes Geld“-haltung über Ware echauffiert, die ihm missfällt. Die dreifache Verneinung ist bewusst gewählt: Nein, nein, nein! Jetzt ist es an der Zeit, sich darüber – nicht schon wieder – positiv zu äußern, dass die Einzelhändler ihre kleine Boutique über die Zeit gerettet hat und immer noch da ist.

Die Frau an der Kasse hat auch bei Inzidenzen jenseits der 150 eisern ihren Job gemacht und dafür gesorgt, dass sich die ganz Verzweifelten mit Toilettenpapier eindecken konnten. Eine Schutzwand aus Acrylglas, das wissen wir, vermittelt Sicherheit, aber Aerosole „sind auch nur Menschen“ – sie kommen überall hindurch, machen sich breit und stecken gegebenenfalls an. Ein Dankeschön kann also nicht schaden, wenn die Frau oder den Mann an der Kasse morgen wieder freundlich lächelnd den Thunfisch über den Scanner zieht.

Unser Freund Kosta hat monatelang durchgehalten und sein griechisches Restaurant mit Außer-Haus-Verkauf über die Zeit gerettet. Die Mieten liefen weiter, das Bier nicht. Er verkaufte an manchen Abenden nur eine Handvoll Essen – viel zu wenig, um die beiden Jungs am Gyros-Spieß bezahlen zu können. Und trotzdem hielt er durch – mit dem Glauben an die Rückkehr der Normalität und nach dem Prinzip „positiv denken“. Nicht schon wieder . . .

Der Blick vor die Haustür

Drei Beispiele von vielen. Da wären noch der Busfahrer, die Krankenschwester, der eigentlich schon pensionierte Arzt im Impfzentrum, die Lehrerin im Remote-Modus, die vielen berufstätigen Eltern, die neben ihrem Job im Homeoffice auch noch als Hilfslehrer im Einsatz waren, und

die überaus freundliche Helferin im Impfzentrum, die einen verirrtten Niedersachsen aus dem Labyrinth des Hamburger Impfzentrums herausgeleitet – „Halten Sie durch, sie bekommen bestimmt in Kürze zu Hause einen Termin . . .“ Kurz: Der Blick auf das Geschehen vor der Haustür wurde geschärft. Deshalb steht ein Großteil dieser B&P-Ausgabe auch unter der Überschrift Regionalität.

Wenn es eine positive Seite von Corona gibt (jetzt reicht es aber!), dann vielleicht diese: die Rückkehr der Wertschätzung für Dinge, Kontakte, Freundschaften, Lebensumstände und Dienstleistungen in unserer unmittelbaren Nähe, die wir alle hochmütig als selbstverständlich erachtet haben. Lassen Sie uns mal richtig querdanken: Wie wäre es mit einer neuen Solidarität?

In diesem Sinne eine interessante Lektüre
Wolfgang Becker und Wolfgang Stephan



Wolfgang Becker (links) und Wolfgang Stephan

IMPRESSUM

BUSINESS & PEOPLE

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

CHEFREDAKTEUR: Wolfgang Stephan (verantwortlich)

OBJEKTLEITUNG: Wolfgang Becker

REDAKTION: Wolfgang Becker, Julia Balzer, Tobias Pusch

KORREKTORAT: Leonie Ratje

LAYOUT/PRODUKTION: Gunda Schmidt

ANZEIGEN: Sönke Giese (verantwortlich)

VERTRIEB: Marcus Stenzel

AUFLAGE: 45 000

HERAUSGEBER: Zeitungsverlag Krause GmbH & Co. KG, Glückstädter Straße 10, 21682 Stade

GESCHÄFTSFÜHRER: Georg Lempke

DRUCK: Pressehaus Stade, Zeitungsdruck GmbH, Glückstädter Straße 10, 21682 Stade

Wir verarbeiten Ihre personenbezogenen Daten gemäß unserer Datenschutzerklärung. Diese finden Sie im Internet unter www.tageblatt.de/datenschutzerklaerung.
Hauptsächliche Adressquelle bei adressierten Sendungen an Privatpersonen und dsbzgl. verantwortlich i.S.d. Datenschutzrechts: SAZ Services AG, Davidstrasse 38, 9000 St. Gallen, Schweiz. Näheres unter www.saz.com/de/datenschutz.
Widerspruchsrecht: Sie können einer werblichen Nutzung Ihrer Daten jederzeit widersprechen. Haben Sie eine postalische Nachsendung beantragt oder wird ein Adress-Aktualisierungsservice genutzt, ist uns Ihre neue Anschrift evtl. nicht bekannt.
Fragen zur Zustellung? Tel. 0 41 41-936.444, E-Mail: vertrieb@tageblatt.de



Eine ganz persönliche Energiewende

Jeder Weg beginnt mit einem ersten Schritt: IN-TIME-Inhaber Christoph Gienow stellt seine Transporter auf E-Mobilität um

Die bunte Halle kennt jeder, der schon einmal auf der B75 über den Trelder Berg gefahren ist. 14 850 bunte Lamellen an der Fassade bilden die Farben des Logistik-Unternehmens IN-TIME ab – eine Marketing-Idee von Inhaber Christoph Gienow, die zwar hohe Kosten verursacht hat, in der Branche aber einmalig sein dürfte. Er sagt: „IN-TIME ist nicht sonderlich bekannt, aber die bunte Halle kennt jeder.“ Was niemand sehen kann: Auf dem Dach des Gebäudes ist eine Photovoltaik-Anlage montiert, die 1,7 Megawatt Strom erzeugt und sozusagen die Basis für den nächsten Coup darstellt: Als eines der ersten Logistik-Unternehmen in der Region will IN-TIME die Fahrzeugflotte sukzessive auf Elektromobilität umrüsten und zumindest teilweise energetisch autark werden. Ein Schritt, den sich viele Mitbewerber (noch) nicht trauen. Gienows Beobachtung: „Die Branche reagiert bislang sehr verhalten.“

E-Mobilität im Transportwesen ist ein Thema mit vielen Facetten und Hürden, denn bei allem Verantwortungsgefühl für die Umwelt muss sich die Investition am Ende rechnen. Ein Punkt: „Das hohe Ge-

wicht der Batterien geht zu Lasten der Zuladepazitäten“, sagt Gienow. Ein weiterer Punkt sei die Reichweite: „Im direkten Verteilerverkehr lassen sich E-Transporter ganz sicher einsetzen. So werden wir auch beginnen, denn die Sprinter-Klasse fährt bei uns vor allem für die Verteilung von Pharma-Produkten in einem 90-Kilometer-Radius. Das ist mit den derzeit angebotenen Reichweiten machbar.“

Laden, wenn der grüne Strom fließt

Ein Großteil der IN-TIME-Flotte besteht aber aus 40-Tonnern, die im Schnitt 500 bis 600 Kilometer weite Touren quer durch Deutschland machen. Das sei mit E-Mobilität derzeit nicht darstellbar, so der 63-Jährige, der das Unternehmen quasi aus dem Nichts aufgebaut hat. Trotzdem bereitet sich Christoph Gienow auf seine ganz persönliche Energiewende vor: „Als Unternehmer muss ich immer an morgen, besser noch an übermorgen denken und mir die Frage stellen, wie sich die Dinge entwickeln werden. Es ist heute schon absehbar, dass sowohl die Strom- als auch die Spritpreise



IN-TIME-Inhaber und -Geschäftsführer Christoph Gienow steht vor der Fassade seines Neubaus am Trelder Berg in Buchholz. Die bunte Optik gehört zu seinem Marketingkonzept – jeder, der hier schon einmal vorbeigefahren ist, kennt dieses Gebäude, ahnt aber nicht, wie es auf dem energiegeladenen Dach aussieht...
Foto: Nina Behrens

massiv steigen werden. Darauf wollen wir uns als Unternehmen frühzeitig einstellen, und deshalb investieren wir auch stark in eigengenutzte regenerative Energien.“ Mittlerweile sind auf dem Gelände zwischen der B75 und der Ritscherstraße die ersten von insgesamt acht Schnellladesäulen aufgestellt worden. Ziel ist es, die E-Flotte binnen maximal zwei Stunden aufzuladen. Der selbsterzeugte Strom kann dazu jedoch nur bedingt genutzt werden. Gienow: „Unsere Flurförderfahrzeuge müssten wir eigentlich nachts laden, nur da produziert unsere Anlage keinen Strom. Tagsüber sind die Fahrzeuge im Einsatz. Wir produzieren viel mehr Strom als wir selbst verbrauchen können. Was uns fehlt, ist ein effizienter Stromspeicher.“

De facto speist IN-TIME tagsüber Strom für zehn Cent pro Kilowattstunde ins Netz ein, um ihn nachts für 25 Cent zurückzukaufen. Die Vision von der autarken Energieversorgung ist dennoch attraktiv, wenngleich zurzeit nur bedingt umsetzbar. Der Unterneh-

mer rechnet allerdings fest damit, dass die technische Entwicklung voranschreitet. Dazu zählt auch das Thema Wasserstoff, denn als probates Speichermedium beispielsweise von Windstrom ließe sich damit eine Brennstoffzelle betreiben, die auch einen schweren Lastwagen antreiben könnte. Noch ist diese Technologie allerdings technisch sehr aufwendig, damit sehr teuer und daher bislang nur in industriellen Größenordnungen, wenn überhaupt, wirtschaftlich. Der hohe Kostenfaktor gilt indes auch für E-Transporter, die laut Gienow bis zum Doppelten eines herkömmlichen Fahrzeugs kosten. Dennoch ist er davon überzeugt, dass die Energiewende auch im Transportgewerbe ankommen wird. Das Ende des Einsatzes fossiler Brennstoffe sei absehbar. wb

■ In einer vierteiligen Serie wird das Buchholzer Transport- und Logistikunternehmen IN-TIME in dieser und den nächsten drei Folgen vorgestellt.

Daten & Fakten

Die IN-TIME Transport GmbH am Standort Buchholz/Nordheide ist ein qualitativ hochwertiger Anbieter von Lagerdienstleistungen und Transporten. Mit mehr als 30 Jahren Erfahrung am Markt stellt sich IN-TIME zielgerichtet auf Kundenbedürfnisse ein und löst die logistischen Herausforderungen seiner Kunden. IN-TIME hebt sich durch eine mittelständische Struktur, persönliche Ansprechpartner und permanente Erreichbarkeit von seinen Mitbewerbern ab.

Mit dem Neubau einer State-of-the-Art-Lagerhalle im Buchholzer Gewerbegebiet Trelder Berg hat sich IN-TIME für die Zukunft aufgestellt. Das qualitativ hochwertige und optisch auffällige Gebäude ist mit allen von der Industrie geforderten Zertifikaten ausgestattet. Hierzu gehören IFS, BIO, GDP, GMP+ inklusive HACCP und ISO 9001. IN-TIME bietet darüber hinaus einen eigenen Fuhrpark mit etwa 60 Fahrzeugen, eine eigene Zollabteilung und besitzt den Status eines zugelassenen Wirtschaftsbeitrags (AEO). IN-TIME beschäftigt rund 130 Mitarbeiter und bietet Platz für etwa 52 000 Palettenstellplätze auf 34 000 Quadratmetern Hallenfläche. Die Hallen werden temperaturüberwacht und sind dank permanenter Raumluftprüfung, Feuchtigkeits- und Schädlingskontrolle für sensible Produkte geeignet.

Einen besonderen Schwerpunkt setzt IN-TIME auf die Bereiche

- Rohstoffe und Lebensmittelzusätze
- Pharmazie und Medikamente
- Lebensmittel und FMCG
- Kommissionierung und Produktveredelung
- Importgüter aus dem Hamburger Hafen
- Gefahrstoffe diverser Klassen

Kontakt über info@intime.info
Web: www.intime.info



Podcast: Im B&P-BusinessTalk beantwortet Christoph Gienow die Fragen von B&P-Redakteur Wolfgang Becker – ein unterhaltsames Gespräch, das auch viel über die Persönlichkeit des Unternehmers preisgibt.

IHR DIENSTRAD PARTNER MIT ÜBER 150 SOFORT VERFÜGBAREN E-BIKES

- Meisterwerkstatt und Zufriedenheitsgarantie
- Professionelle Beratung
- Markenwelt im Hause Mohr



AT CYCLES
WORLD OF BIKES
... im Hause Mohr

Am Buschteich 26, 21739 Dollern
Telefon: 04163 / 8287455

Öffnungszeiten: Mo-Fr 10:00 - 18:00
Sa 10:00 - 18:00





„Wasserstoff - Wichtiger Baustein hin zum Grün Fliegen“

Bernd Wiechel...

Thema auf der „Hy Noon“-Premiere: So sieht der Nurflügler aus, den Airbus im Zuge der Wasserstoff-Strategie entwickelt.

HÖHENFLUG MIT WASSERSTOFF

Hamburg geht voran, aber die Musik spielt in Afrika...

Wirtschaftsverein lädt zur „Hy Noon“-Premiere

Auftakt nach Maß: Fast 60 Teilnehmer aus Wirtschaft und Wissenschaft haben unter dem Titel „Hy Noon“ beim ersten virtuellen Wasserstoff-Treff des Wirtschaftsvereins für den Hamburger Süden Insider-Informationen und einen Eindruck davon bekommen, was es heißt, sowohl ein Flugzeug auf H₂-Basis zum Fliegen als auch eine globale Technologie an den Start zu bringen. Airbus befasst sich beispielsweise intensiv mit der Frage, ob grüner Wasserstoff ein geeigneter Ersatz für Kerosin sein kann. Beim Blick auf die Wirtschaftlichkeit wird allerdings auch deutlich: Die Musik spielt nicht in Deutschland, sondern dort, wo der Wind beständig stark weht oder die Sonne brennt. Für Deutschland heißt das: jetzt die Technologieführerschaft anstreben und zeigen, was mit H₂ machbar ist. Das war Tenor der Auftaktveranstaltung, zu der Franziska Wedemann, Vorsitzende des Wirtschaftsvereins, sowohl den Hamburger Wirtschafts-senator Michael Westhagemann als auch die Keynote-Speaker Jens Graf, Vicepresident Airbus Research & Technology, und Prof. Dr. Ing Martin Kaltschmitt von der TU Hamburg begrüßte.

Westhagemann betonte, dass Wasserstoff die Antwort auf die Herausforderungen des Klimawandels sei – ein übergreifendes Thema in Norddeutschland, wenn nicht gar in Nordeuropa.

Airbus entwickelt die ZEROe-Serie

Jens Graf stellte die Airbus-Pläne zum Einsatz von Wasserstoff und drei verschiedene Flugzeugtypen vor, die aktuell parallel in der Entwicklung seien – darunter der eindrucksvolle Nurflügler der ZEROe-Studie. Welche

Form sich am Ende durchsetzen wird, die futuristische oder die klassische, werde sich in den kommenden drei Jahren entscheiden. Es gehe dabei nicht nur um ein neues Flugzeugdesign und die Antriebs-beziehungsweise Tanktechnologie (Wasserstoff lagert bei minus 253 Grad Celsius), sondern auch um den Aufbau einer globalen Infrastruktur, denn Fliegen sei ein globales Thema.

Martin Kaltschmitt wagte den Blick auf die Wirtschaftlichkeit, denn Wasserstoff, da sind sich alle einig, muss so günstig wie möglich hergestellt werden. Wie? Mit regenerativem Strom. Etwa 50 bis 60 Prozent des Kostenanteils entfällt auf die Primärenergie, 15 bis 30 Prozent auf die Technik – in diesem Fall Elektrolyseure in denen Wasser (H₂O) in Wasserstoff (H₂) und Sauerstoff (O) aufgespalten wird. In Deutschland läge der Preis für ein Kilogramm Wasserstoff demnach bei drei bis fünf Cent, in der sonnen-durchfluteten MENA-Region (Middle East & North Africa) bei 1,7 bis 2,5 Cent. Die Zielmarke liegt bei einem Cent (zur groben Einschätzung: Ein Pkw, der 7,6 Liter Benzin auf 100 Kilometer verbraucht, könnte dies auch mit 1,5 Litern Wasserstoff schaffen, d. Red.).

Kaltschmitt rechnete zudem vor, dass die Gesteungskosten für Photovoltaik-Anlagen weiterhin sinken werden, was sich perspektivisch günstig auf die H₂-Produktionskosten auswirken dürfte. Bis 2050 könnten weltweit 20.000 Gigawatt Strom allein über Photovoltaik erzeugt werden. Kurz: Wasserstoff sei der Königsweg, aber die Produktion in Deutschland zu teuer. Ziel müsse es aber sein, jetzt die Technologie zu entwickeln und zu demonstrieren, dass diese wirtschaftlich funktionieren kann. **wb**

» Web: <https://www.derwirtschaftsverein.de/>



Der flachste und breiteste Audi aller Zeiten der Audi e-tron GT. Fotos: Kuhn und Witte



Das Auto mit dem „Unfassbarkeitsmodus“

Der Audi e-tron GT bei Kuhn+Witte: Ein Auto, das selbst alte Hasen sprachlos macht...

Es ist ein Auto, auf das Felix Tönnis und sein Team im Kuhn+Witte Audi Terminal Seevetal sehnsüchtig gewartet haben. „Der Audi e-tron GT hebt die Elektromobilität in neue Dimensionen“, sagt der Neuwagen-Verkaufsleiter. Klingt hochgestochen, aber Tönnis kann diese Einschätzung spielerisch mit einer Reihe von Leistungsdaten untermauern, beispielsweise mit der Beschleunigung: In 3,3 Sekunden katapultiert der Wagen die Insassen von 0 auf Tempo 100. „Man sollte beide Hände am Lenkrad haben und den Kopf an die Kopfstütze anlehnen, damit man sich keine Zerrung im Nacken holt“, sagt Tönnis mit einem Schmunzeln, bei dem man sieht, wie er sich gerade an seine Probefahrt mit dem GT erinnert. „Dieses Auto hat einfach einen Unfassbarkeitsmodus.“

Per Knopfdruck: Mehr als 600 PS

Und auch die anderen Leistungsdaten sind beeindruckend: Die Spitzengeschwindigkeit beträgt 245 Stundenkilometer beziehungsweise – im noch einmal kraftvolleren Top-Modell RS e-tron GT – 250 Stundenkilometer. Und wo die Grundvariante bereits 340 KW mitbringt, also 456 PS, da legt der RS noch einmal ein paar Schippen drauf und kommt mit 440 KW (600 PS) um die Ecke. „Zudem gibt es noch den Boost-Modus“, erklärt Tönnis. Dieser hebt die batterieschonende Abregelung auf. Wer es wagt, diesen Knopf zu drücken, der ist plötzlich Herr über 475 KW (637 PS) und bewegt sich damit in Bereichen, in denen die Leistungsdaten der Formel 1 nicht mehr fern sind.

„Natürlich geht dieses Fahren mit Höchstgeschwindigkeit wie auch bei Verbrennern auf die Reichweite“, räumt Tönnis ein. Aber immerhin ist nicht nur das Fahren mit dem GT schnell, sondern auch das Laden. Wer an der richti-



Felix Tönnis, Audi-Verkaufsleiter bei Kuhn+Witte. Foto: Kuhn+Witte

Zuhören – Mitreden: In der Podcast-Reihe B&P-Business-Talk spricht



Tobias Pusch mit Audi-Verkaufsleiter Felix Tönnis über das neue E-Flaggschiff der Audi-Flotte.

ambitionierte Geschäftsleute und somit sogar auch Pendler“, sagt der Verkaufsleiter. Aber Hand aufs Herz: Braucht man für den täglichen Weg in die Hamburger Innenstadt derart viel Motorenleistung? „Natürlich nicht“, räumt Tönnis freimütig ein. „Aber haben ist ja oft schöner als brauchen. Man bekommt ein entspanntes Gefühl, wenn man im Bedarfsfall mehr Leistung abrufen kann.“

Einparken per App

Zur Entspannung des Fahrers tragen übrigens auch die zahlreich verfügbaren Assistenzsysteme bei, die beispielsweise Verkehrszeichen automatisch erkennen und auf der Autobahn den Abstand zum Vordermann konstant halten. Besonders fortschrittlich ist die Einparkfunktion: Wenn der Wagen eine passende Lücke entdeckt hat, kann der Fahrer bequem an der Straße aussteigen und per App den Befehl zum selbstständigen Einparken geben. „Der e-tron GT ist einfach ein Spaßauto mit hohem Nutzwert“, sagt Tönnis.

Der Kaufpreis für das Basismodell beginnt knapp unter 100.000 Euro. Kuhn+Witte rechnet aber auch mit vielen geschäftlichen Leasing-Kunden. „Bei 48 Monaten Laufzeit und 10.000 Kilometern pro Jahr gibt es den GT für 899 Euro netto und den RS für 1.299 Euro netto. Alles ohne Anzahlung und auch so etwas wie Batteriemiete gibt es hier nicht“, so der Verkaufsleiter.

Probefahrten sind nach Vereinbarung möglich. Die Warteschlange ist allerdings bereits beträchtlich. Tönnis: „Ich bin ja schon lange für Audi tätig und habe manchen Verkaufshit gesehen – aber dass ein Modell eine derart große Aufmerksamkeit erregt, daran kann ich mich nicht erinnern.“ **top**

» Web: <https://autohaus.kuhn-witte.de>

gen Säule steht, bringt die 800-Volt-Batterie mit ihren 93,4 KW Bruttokapazität innerhalb 23 Minuten auf 80 Prozent.

„Haben ist schöner als brauchen“

Doch für wen ist dieser Wagen eigentlich geeignet? Ein reiner Sportwagen ist der Fünftürer mit üppigem Platzangebot und passablem Kofferraumvolumen (500 Liter) nicht. „Der e-tron GT ist auf der einen Seite ein sehr sportliches Modell, aber gleichzeitig auch ein Wagen für die Langstrecke. Die Zielgruppe sind sportlich



TIPLU

Innovationstreiber im Gesundheitswesen



Nachwuchsverkäufer Feith Menke von der Sternpartner-Niederlassung in Bardowick ist bereits voll auf Elektromobilität gepolt.

Im Segelflug zum Ziel gleiten

Sternpartner: Im Transporter-Segment setzt sich der neue Elektroantrieb immer mehr durch – Unverbindlicher Langzeit-Test



Stecker rein und laden: der komfortable Mercedes EQV an der Ladesäule.

Fotos: Mercedes / Sternpartner



Nachwuchsverkäufer Feith Menke von der Sternpartner-Niederlassung in Bardowick spricht im B&P-BusinessTalk mit Tobias Pusch über Elektromobilität im Transporter-Geschäft.

Der klassische, weiße Kastenwagen: Das ist es, was einem beim Thema Transporter automatisch in den Sinn kommt. Doch die Palette ist deutlich größer. „Wir reden hier von all jenen Fahrzeugen, mit denen Waren oder größere Personenzahlen transportiert werden können“, sagt Feith Menke, Nachwuchsverkäufer am Sternpartner-Nutzfahrzeug-Standort in Bardowick. „Es zählen also auch Wohnmobile dazu, ebenso wie Fahrzeuge mit unterschiedlichsten Aufbauten und Erweiterungen, beispielsweise mit Ladekränen.“ Seit einiger Zeit rüstet Mercedes diese Fahrzeuggruppe nun auch mit Elektroantrieben aus. Konkret dreht es sich bei Mercedes um das Großraum-Modell Sprinter, den auf Warentransport optimierten Vito und die auf Komfort ausgerichtete V-Klasse. Eine Übergangsphase wie bei den Personenwagen, bei denen man auch Hybrid-Modelle ordern kann, gibt

es hier nicht. „Da wurden sowohl wir als auch die Kunden etwas ins kalte Wasser geschmissen, aber das lief hervorragend“, so Menke, der – wie man ihm im Gespräch anmerkt – bereits ein richtiger Elektro-Fan ist.

Die Langstrecke ist kein Problem

„Natürlich treffen wir beim Verkauf der neuen Modelle immer wieder auf Bedenken, vor allem hinsichtlich der Reichweite“, räumt er ein. Doch das liegt vor allem daran, dass viele Kunden noch eine veraltete Vorstellung der Elektromobilität im Kopf haben. „Je nach Einsatzzweck haben die Fahrzeuge heute bis zu 400 Kilometer Reichweite und der Akku lädt in 40 Minuten von zehn auf 80 Prozent“, so der Nachwuchsverkäufer. Voraussetzung hierfür ist natürlich eine geeignete Lade-Infrastruktur. Doch die breite sich mittlerweile mit rasender Geschwindigkeit aus. „Ich

mache öfter mal Überführungen mit den Elektro-Fahrzeugen, und an so gut wie jeder Raststätte stehen diese Säulen. Auch die Langstrecke ist also kein Problem“, sagt Menke.

Die neue Art des Fahrens: D+

Durch seine zahlreichen Touren ist er auch mit dem Fahrverhalten der neuen Transporter bestens vertraut. „Das ist natürlich schon etwas anders. Wegen des leichteren Motors lastet deutlich weniger Gewicht auf der Vorderachse und zudem ist der Antrieb von hinten nach vorn gewandert“, erklärt er. Doch die Umgewöhnung klappte rasch. Außerdem bieten Elektro-Autos neue, spannende Fahrmodi, die über eine – wie aus der Formel 1 bekannte – Schaltwippe am Lenkrad aktiviert werden können. „Ich liebe beispielsweise den Modus D+, den ich auch gern Segelflug nenne. Wenn es beispielsweise in den Kasserler Bergen abwärts geht, dann aktiviert

man den und rollt quasi lautlos und gefühlt ohne Kraftverluste gen Tal.“

Langzeit-Testmöglichkeit für Interessierte

Für alle, die noch zögern, bietet Sternpartner den so genannten Live Check an: Zum Festpreis können sich Interessenten einen Monat lang einen EQV ausleihen und so nutzen, als wäre er ihr eigener. „Jeder kann das Fahrzeug also für den individuellen Nutzungszweck auf Alltagsausganglichkeit testen. Und ich bin mir sicher, dass der Wagen diese Probe so gut wie immer bestehen wird.“ Wer sich ausführlich zum Thema E-Mobilität, zu den staatlichen Förderprogrammen und dem Mercedes-Benz Angebot informieren möchte, findet unter sternpartner.de/elektromobilitaet die passenden Antworten. top

» Web: www.sternpartner.de

Fortsetzung von Seite 1

„Ein neuer Markt für ein sauberes Europa“

Wasserstoff-Thematik kommt auf Touren – Stade und Bremen/Bremerhaven sind an Bord



2021 waren insgesamt 15 Konzeptskizzen aus dem gesamten Bundesgebiet eingereicht worden. Hamburgs Wirtschaftsminister Michael Westhagemann: „Ich freue mich riesig, dass wir in die Endrunde gekommen sind. Die heutige Entscheidung des Bundesverkehrsministeriums eröffnet uns konkrete Perspektiven bei der Entwicklung Hamburgs hin zu einem führenden Wasserstoffstandort auch im Bereich von Luftfahrt, Flugzeugbau und Schifffahrt. Wir freuen uns, dass wir nun ein Detailkonzept im engen Schulterschluss mit unseren Partnern in Bremen/Bremerhaven sowie Stade erarbeiten dürfen.“

Wertschöpfungskette im Blick

Die Initiative, ein solches Konzept am Standort Hamburg zur Umsetzung zu bringen, hatte zuvor eine breite Unterstützung von Unternehmen, Verbänden, Zertifizierungsstellen und Forschungsinstitutionen aus der Luftfahrt, der Intralogistik sowie der See- und Binnenschifffahrt erfahren. Die mehr als 80 vorliegenden Interessensbekundungen zur Unterstützung des Vorhabens bilden das gesamte Spektrum der Wertschöpfungskette ab. Das deckt sich mit dem politischen Ziel, die norddeutsche Wasserstoffwirtschaft zu entwickeln. Hamburg hat dazu eine eigene Stabsstelle mit acht Mitarbeitern gegründet, eine Machbarkeitsstudie in Auftrag gegeben und die Förderanträge auf Bundesebene eingereicht. Wasserstoff ist auch ein großes Zukunftsthema im Landkreis Stade sowie in der Region Bremen/Bremerhaven. Schleswig-Holstein ist beispielsweise über Helgoland (gehört zum Landkreis Pinneberg) eingebunden. Die Idee, dort inmitten der Offshore-Windparks Elektrolyse zu ermöglichen, gehört in die Kategorie der Großprojekte, über die auch bei Shell nachgedacht wird. Der einstige Mineralölkonzern befindet sich nach Aussage von Dr. Fabian Ziegler, Vorsitzender der Geschäftsführung der Deutsche Shell Holding GmbH, ebenfalls in einem radikalen Transformationsprozess und hat das Ziel ausgegeben, den CO₂-Fußabdruck – immerhin 80 Millionen Tonnen pro Jahr – bis 2030 um mindestens ein Drittel zu senken. Heute beschäftigt sich das Unternehmen verstärkt mit Themen wie Strom und Bio-Produktion. Wasserstoff sei im Zuge der Transformation ein extrem wichtiges Thema. Ziegler: „Hier ist ein neuer Markt für ein sauberes Europa.“ wb

Der Termin für die zweite Zukunftskonferenz „Wasserstoffstandort Norddeutschland“ in Hamburg (Seite 1) war perfekt gewählt, denn am Vortag hatte das Bundesverkehrsministerium eine wichtige Vorentscheidung im Standortwettbewerb „Technologie- und Innovationszentrum Wasserstofftechnologien für Mobilitätsanwendungen“ bekanntgegeben und die Wettbewerbsbeiträge aus Hamburg, Bremen/Bremerhaven und Stade gemeinsam für die nächste Stufe des Auswahlverfahrens ausgewählt. Die drei Standorte sollen nun ein gemeinsames Technologie- und Innovationszentrum für Wasserstoffanwendungen realisieren, das sich auf die Segmente Luftfahrt, Schifffahrt und Intralogistik konzentriert.

Das Hamburger Konzept besteht aus einem unter anderem auf klein- und mittelständische Unternehmen (KMU) und Start-ups ausgerichteten Dienstleistungszentrum, segmentspezifischen Test- und Innovationszentren sowie einem Fuel Cell Lab. Der Fokus liegt auf der Entwicklung und Integration von Brennstoffzellensystemen und hiermit korrespondierenden Komponenten, auf der Hybridisierung von Antrieben, Betankungskonzepten sowie der Logistik, Lagerung und Aufbereitung grünen Wasserstoffs und wasserstoffbasierter Brennstoffe. Zum Stichtag 20. Januar



Deutschland zählt auf den Mittelstand.

Der Mittelstand kann auf uns zählen.

Denn die Sparkasse und ihre Verbundpartner bieten Ihnen das gesamte Spektrum an Finanzdienstleistungen und maßgeschneiderten Lösungen.

Deutsche Leasing Die Landesbanken
Die Versicherungen der Sparkassen .Deka

Aus Nähe wächst Vertrauen

Sparkasse Harburg-Buxtehude

spknb.de/firmenkunden

KOLUMNE



DIERKES PARTNER
WIRTSCHAFTSPRÜFER STEUERBERATER RECHTSANWÄLTE

Der Steuer-Tipp

Von **TIM WÖHLER** Rechtsanwalt,
Fachanwalt für Steuerrecht, Partner

Gründerwerbsteuer: Neue Regelungen zu Anteilsübertragungen

Der Gesetzgeber hat nach einer längeren Unterbrechung des Gesetzgebungsverfahrens Änderungen des Gründerwerbsteuergesetzes beschlossen. Die Änderungen werden zum 1. Juli 2021 in Kraft treten und die bestehenden Regelungen verschärfen.

Im Mittelpunkt der Gesetzesänderungen stehen die sogenannten Share-Deals: Statt eine Immobilie direkt zu kaufen, erwirbt der Käufer Anteile an einer Gesellschaft, die Eigentümerin der Immobilie ist. Erwerb der Käufer dabei bisher weniger als 95 Prozent der Unternehmensanteile, konnte nach bisheriger Gesetzeslage die Gründerwerbsteuer gespart werden.

Dieses Gestaltungsmodell wird mit der Gesetzesänderung erheblich unattraktiver. Zum einen wird die beim Erwerb von Anteilen an grundbesitzhaltenden Personen- und Kapitalgesellschaften relevante Beteiligungshöhe auf 90 Prozent abgesenkt. Gründerwerbsteuer kann also grundsätzlich nur noch dann vermieden werden, wenn der Neugesellschafter weniger als 90 Prozent der Anteile erwirbt. Zum anderen wird es nunmehr erst nach zehn statt bisher fünf Jahren möglich sein, die beim Altgesellschafter verbliebene Minderheitsbeteiligung zu erwerben, ohne dass Gründerwerbsteuer anfällt.

Vollkommen neu ist ein Ergänzungstatbestand für Kapitalgesellschaften, der erstmalig die Konstellationen erfasst, bei denen nicht nur 90 Prozent oder mehr der Anteile in einer Hand vereinigt werden, sondern unabhängig von einzelnen Beteiligungsquoten auch mindestens 90 Prozent aller Anteile innerhalb von zehn Jahren auf neue Gesellschafter übergehen. Diese Vorgänge fingieren die Übertragung von Grundbesitz auf eine neue Kapitalgesellschaft und lösen Gründerwerbsteuer aus. Wird die 90-Prozent-Grenze erreicht, wird Gründerwerbsteuer zu 100 Prozent erhoben. Dies gilt auch für Personengesellschaften. Die personenbezogenen Steuerbefreiungen nach §§ 5 und 6 GrEStG sind jedoch weiterhin nur für Personengesellschaften

anwendbar. Und auch hier kommt es zu Verschärfungen: Die bisher für eine Steuerbefreiung erforderlichen Fristen werden ebenfalls von fünf auf zehn Jahre verlängert, in bestimmten Konstellationen sogar auf 15 Jahre.

Mit § 1 Abs. 2c GrEStG wird eine (entschärfende) sogenannte Börsenklausel aufgenommen, wonach für an nach dem Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) zugelassenen Börsen gehandelte Kapitalanteile die 90-Prozent-Schwelle nicht berücksichtigt werden soll.

Von der Gesetzesänderung betroffen sind nicht nur reine Immobiliengesellschaften, sondern alle Gesellschaften, die Eigentümerin mindestens auch eines Grundstücks sind. Grundsätzlich fällt nun bei einer Anteilsübertragung von mindestens 90 Prozent Gründerwerbsteuer an.

Vor dem Hintergrund der nun beschlossenen Änderungen sind die bisher schon geltenden Anzeigepflichten des Steuerpflichtigen noch einmal besonders hervorzuheben: Die Anzeigepflichten haben einen gründerwerbsteuerrelevanten Vorgang innerhalb von zwei Wochen, nachdem sie Kenntnis davon erlangt haben, dem zuständigen Finanzamt anzuzeigen, und zwar auch dann, wenn der Vorgang von der Besteuerung ausgenommen ist. Die Begrenzung der Höhe eines Verspätungszuschlags auf Euro 25 000 für Zwecke der Erfüllung der Anzeigepflichten gilt bereits nicht mehr.

Für die Praxis ist daher zu empfehlen, sich zeitnah mit den geänderten Schwellenwerten und Haltefristen auseinanderzusetzen. Die Finanzverwaltung hat bereits angekündigt, diese in Betriebsprüfungen vermehrt in den Fokus zu nehmen. Es ist zu erwarten, dass die Übertragung von Anteilen an grundbesitzenden Gesellschaften zukünftig deutlich häufiger Gründerwerbsteuer auslösen wird als bisher. Beabsichtigte Anteilsübertragungen sind daher rechtzeitig anhand der Gesetzesänderungen zu prüfen, um keine Überraschungen durch Gründerwerbsteuer zu erleben.



Autonome im Hafen

digital
KONKRET

digital@business-people.de

Der 20-Mio-Euro-Neubau des Fraunhofer CML ist schon bald bezugsfertig. Aktuell läuft der Innenausbau. Der Binnenhafen, hier der Lotsekanal, könnte auch Testrevier für die WaCaBa werden.

Foto: Wolfgang Becker

Channel Hamburg: Im Harburger Binnenhafen forscht die Fraunhofer-Gesellschaft an der Maritimen Zukunft – Ein Projekt sind Autonome Barkassen

nach einem solchen Transportmittel gebe, so Fiedler. Und weiter: „Wir reden hier natürlich über eine Henne-Ei-Problematik. Denn solange das Projekt nicht realisiert ist, kommt natürlich auch niemand und fragt das nach. Ich denke aber, dass irgendwann einmal ein Anbieter ins wirtschaftliche Risiko gehen muss, um zu sehen, ob es für die WaCaBa ein geeignetes Nutzungsszenario gibt.“

Getakteter Transport

Die Vorteile einer solchen Lösung liegen jedenfalls auf der Hand: Verkehrswege würden entlastet, große Mengen könnten vergleichsweise einfach transportiert werden, und auch die Umwelt würde profitieren, denn die WaCaBa soll emissionsarm unterwegs sein. Reizvoll für potenzielle Nutzer könnte auch der Gedanke sein, das autonome Boot – wie angedacht – im Ring- oder

Pendelverkehr zu betreiben und damit so etwas wie einen Takt für diese Art des Wassertransportes zu etablieren.

Prof. Dr. Carlos Jahn, Leiter des CML, glaubt jedenfalls an die WaCaBa, gab aber zu bedenken, dass bei solch einem autonom fahrenden Modell noch eine Reihe rechtlicher Fragen zu klären sei. Gleichzeitig ist er überzeugt davon, dass der Druck in Richtung umweltgerechtes Wirtschaften in den kommenden fünf bis zehn Jahren noch einmal deutlich zunehmen wird: „Spätestens da könnte die Nachfrage nach der WaCaBa dann kommen.“

CML-Neubau schreitet zügig voran

Die Arbeiten für dieses Modell werden übrigens – ebenso wie die zahlreichen anderen Forschungsprojekte des Fraunhofer CML – bald ein neues Zuhause bekommen. Denn die Arbeiten an dem zukünftigen Standort des Instituts am Lotsekanal im Channel Hamburg schreiten zügig voran. „Wir sind bereits beim Innenausbau“, berichtete Carlos Jahn im Rahmen von „Maritime & More“. Das Gebäude, erstellt von HC Hagemann, hat direkten Wasseranschluss und bildet den markanten Eckstein eingangs des Kaufhauskanals.

» Web: www.cml.fraunhofer.de



www.sts-logistik.de

Logistik ist Zukunft

STSS 25 Jahre
...die aus Seevetal

immer aktuell

für die Region - aus einer Hand

SEEVETALER TRANSPORT SERVICE GmbH

SEEVETALER WARENHOTEL

STS-SPEDITION

Beckedorfer Bogen 33
21218 Seevetal /
Gewerbepark Beckedorf

Mehr Umsatz und Komfort durch bargeldlose Zahlung

Stationär, mobil und online: Haspa Pay vereint den Trend zur Kartenzahlung mit persönlicher Beratung für die potenziellen Anbieter



Zeit für'n Update: Aldo Colo (rechts), Leiter Gewerbekunden Süd, und Haspa-Pay-Berater Amir Mir-Afschar bieten ihren Kunden ein eigenes System für das bargeldlose Bezahlen an.

Foto: Wolfgang Becker

Die Pandemie hat dem bargeldlosen Bezahlen – egal, ob mit Karte, Smartphone oder Smartwatch – einen echten Turbo beschert. Dieser Trend wird sich nicht umkehren, deshalb sollten Unternehmen und Geschäfte sich darauf einstellen, wenn sie langfristig ihre Kundschaft halten wollen. Laut einer repräsentativen Erhebung der Bundesbank haben bargeldlose Zahlungsmittel, besonders Karten, bei den alltäglichen Ausgaben wesentlich an Bedeutung gewonnen. Von allen im Jahr 2020 erfassten Zahlungen an der Ladenkasse wurden 30 Prozent mit einer Karte getätigt, was jedoch 55 Prozent des Gesamtumsatzes ausmachte. Drei Jahre zuvor lag der Anteil an Kartenzahlungen noch neun Prozentpunkte niedriger. Gleichzeitig sank der Anteil der Barzahlungen von 74 auf 60 Prozent. Laut Umfrage nutzen 78 Prozent der befragten Inhaber einer kontaktlosfähigen Girocard diese auch zum Bezahlen. Bei der kontaktlosfähigen Kreditkarte nutzten diese zwei Drittel der Befragten. Ein Trend, der sich in diesem Jahr fortgesetzt hat. „Das vergangene Jahr hat einen Sprung im Zahlungsverhalten der Leute bewirkt, den wir sonst im Verlauf von zehn Jahren erleben“, sagt Aldo Colo, Leiter Gewerbekunden Süd der Hamburger Sparkasse. Vor der Pandemie seien im Schnitt Beträge von rund 60 Euro bargeldlos bezahlt worden, heute liege der Betrag bei 40 Euro. „Die Kundschaft zahlt heute zunehmend kleinere Beträge mit der Karte oder dem Smartphone, für die sie früher noch zum Bargeld gegriffen hat. Und besonders relevant: Sie erwartet inzwischen, mit Karte zahlen zu können“, betont er. Denn immer wieder hört er, dass Leute in Geschäften weniger kaufen oder ohne Kauf rausgehen, wenn nur Barzahlung angeboten wird. „Dann werden in der Bäckerei eben nur Brötchen gekauft und nicht auch noch ein Stück Kuchen,

weil das Bargeld nicht für alles reicht, die Kartenzahlung aber beispielsweise erst ab zehn Euro erwünscht ist. Mit Kartenzahlung wäre der Umsatz aber deutlich höher gewesen.“ Die betroffenen Geschäftsleute sprechen von „entgangenem Umsatz“, den sie in Zukunft reinholen möchten.

Lösungen für alle Branchen

Dabei möchte die Hamburger Sparkasse behilflich sein und hat Haspa Pay herausgebracht. Was das ist, erläutert Amir Mir-Afschar: „Kurz gesagt: Ihre persönliche und individuelle Beratung rund um das Thema bargeldloses Kassieren.“ Er ist das Gesicht der Haspa „südlich der Elbe“ rund um das Thema Haspa Pay. „Wir bieten Lösungen für alle Branchen und Geschäftsmodelle an: vom Online-Shop über stationäre und mobile Terminals bis zu E-Ladesäulen oder Automaten – egal, ob Parkschein oder Getränke. Auch das Reporting kann individuell für die Buchhaltung angepasst werden“, betont der Spezialist. Ebenso vielfältig ist die Kundschaft: vom Kiosk oder Wochenmarkt-Stand über Restaurant oder Veranstaltungsbetrieb bis hin zum großen Online-Anbieter oder Konzern. Aber auch Handwerksbetriebe, Vereine oder Solo-Selbstständige gehören zur Kundschaft. Haspa Pay bietet das Beste aus verschiedenen Welten: feste Ansprechpersonen vor Ort, kompetente und individuelle Beratung, lokale Verankerung, die Power der größten deutschen Sparkasse, die Kooperation mit dem führenden Payment-Anbieter Payone, faire und transparente Preismodelle, schneller und sicherer Zahlungseingang sowie die Integration anderer Zahlungsanbieter wie GiroPay, PayPal und Klarna.

„Wir sprechen mit den Kunden, fragen nach Wünschen und Zielen, klären auf, machen eine ‚Baustellen‘-Analyse, prüfen

die Anbindung unserer Terminals an das bestehende Kassensystem und unterstützen beim Vergleich von Angeboten und Leistungen. Gerade bei Verträgen, die älter als zwei oder drei Jahre sind, sind die Preise nicht mehr marktüblich. Wir schauen gemeinsam mit den Unternehmen über den Tellerrand, damit sie optimal im digitalen Payment aufgestellt sind. Die meisten sind überrascht, was wir alles können“, sagt Mir-Afschar. „Die Endkundschaft erhält maximalen Zahlungskomfort, kann Impulskäufe tätigen und so zur Umsatzsteigerung beitragen.“ Es geht nicht um die Abschaffung des Bargeldes, sondern um das Schaffen eines weiteren Zahlungskanal, der zusätzlichen Umsatz generieren, für mehr Komfort sorgen und Kosten senken soll.

Der Einstieg ist einfach

Ein Vorteil: Bargeldlose Zahlungen reduzieren die Kosten, die die Ladeninhaber für die Bargeld-Handhabung aufwenden müssen. „Viele Geschäftsleute haben hohe Aufwände, wenn sie Wechselgeld holen und die Einnahmen aufs Konto einzahlen“, hat Aldo Colo festgestellt. Auch und gerade für Kleinbetriebe würden mögliche Probleme mit Falschgeld und Diebstahl gemindert, Kassiervorgänge beschleunigt, die Buchhaltung vereinfacht. Dabei sei die Handhabung fürs Personal ebenso einfach und komfortabel wie für die Kundschaft. „Ja, auch bargeldloses Kassieren ist mit Kosten für den Unternehmer verbunden, das wollen wir auch gar nicht abstreiten, aber für viele Nutzer überwiegen die Vorteile und es lohnt ein genauerer Blick“, sagt Mir-Afschar. Der Einstieg ist einfach und schnell umgesetzt – egal, ob Kartenterminal, neuer Webshop oder die Integration in die Kassenfunktion eines bestehenden Online-Handels. Alle Vor-Ort-Geräte bieten komfortable Zusatzfunktionen wie kontaktloses Bezahlen durch einfaches Vorhalten der Karte, Funktionen zur bargeldlosen Annahme von Trinkgeld und die Möglichkeit zur Währungsumstellung per Knopfdruck. Für Vereine und Stiftungen hat Haspa Pay Online-Spenden-Links geschaffen, über die auf verschiedenen Zahlungsarten gemeinnützige Projekte gefördert werden können. Wer noch keine Homepage hat, kann mit dem One-Stop-Shop einen Website-Baukasten mit integriertem Zahlungsmodul nutzen, wenn eine schnelle Lösung gewünscht wird.

- » **Ansprechpartner für die Region Süd: Amir Mir-Afschar,** Telefon 0 40/35 79-52 50, E-Mail amir.mir-afschar@haspa.de oder haspa.pay@haspa.de
- » **Web:** haspa.de/haspapay

KOLUMNE

Ratgeber

Arbeitgeber
Verband
Lüneburg-Nordostniedersachsen e.V.

Greifen Sie ruhig mal nach den Sternen!

Wiebke Krohn, Arbeitgeberberaterin für Personalentwicklung beim Arbeitgeberverband Lüneburg, gibt Tipps für den richtigen Umgang mit Bewertungsportalen



Taucht Ihr Unternehmen auf Bewertungsportalen wie Kununu & Co. auf? Wenn nicht, wird es höchste Zeit, aktiv zu werden! Für Arbeitgeber haben sich Plattformen wie diese längst zu einem nützlichen Instrument im Empfehlungsmarketing entwickelt, denn hier informieren sich auch potenzielle Arbeitnehmer. Mittlerweile ist ein Großteil der deutschen Arbeitgeber auf Unternehmensbewertungsportalen gelistet – nicht immer mit positivem Tenor. Kein Grund, den Kopf in den Sand zu stecken und eine Negativ- oder Falschaussage als gegeben hinzunehmen: Durch proaktives Handeln gelingt es, das Zepter in der Hand zu behalten und Stellung zu beziehen. Rechtliche Schritte gegen nachweislich unwahre Behauptungen sind ebenfalls möglich, in der Praxis jedoch schwer durchzusetzen.

1. Negative Kommentare? Reagieren Sie!

Informieren Sie sich mindestens einmal wöchentlich, ob Sie eine Bewertung erhalten haben. Und reagieren Sie idealerweise auf jeden Kommentar zeitnah. Für eine positive Bewertung können Sie sich einfach bedanken – für eine negative ebenfalls, aber ausführlicher. Letztere nehmen Sie als konstruktive Anregung für eine Optimierung. Immerhin: Jemand hat sich Zeit genommen, Ihnen Feedback zu geben. Mit dieser Information können Sie sich weiterentwickeln und wachsen. Es gilt der Grundsatz: Jedes Feedback ist positiv.

Es ist in jedem Fall sinnvoll, negativen Behauptungen Fakten oder die eigene subjektive Sicht der Dinge entgegenzusetzen. Bedanken Sie sich für jedes Statement, und bleiben Sie sachlich, selbst wenn Sie sich gekränkt fühlen. Eine gut formulierte Stellungnahme mit vernünftigen Argumenten bietet die Chance, sich als kritikfähiger Arbeitgeber zu positionieren.

Vier Punkte, mit denen Sie überzeugend Position beziehen: Feedback annehmen, sich sachlich mit Inhalten auseinandersetzen, Lösungsvorschläge aufzeigen und persönliche Gespräche anbieten: Eine Einladung zum offenen Dialog macht deutlich, dass echtes Interesse von Seiten des Arbeitgebers besteht, sich mit den genannten Kritikpunkten auseinanderzusetzen und weitere Hintergründe zu erfahren. Stellen Sie sich als „Open Company“ dar. Arbeitgeber, die beispielsweise Stellung zu ihren Kununu-Bewertungen beziehen, werden auf der Plattform automatisch mit

dem Gütesiegel „Open Company“ ausgezeichnet, das in der Community für eine offene Unternehmenskultur und einen proaktiven Umgang mit Kritik steht.

2. Klare Richtlinien formulieren

Legen Sie klare Richtlinien fest, nach denen Sie auf kritische Äußerungen in Arbeitgeberbewertungsportalen reagieren. Stellen Sie sich folgende Fragen: In welchen Fällen ist eine freundliche Standardantwort ausreichend? Welches Statement erfordert eine detaillierte Gegendarstellung? Sachlichkeit und Wertschätzung sollten grundlegendes Prinzip einer jeden Reaktion sein, selbst wenn eine Bewertung aggressiv oder verletzend war.

3. Mitarbeiter zum Kommentieren einladen

Zwischen positiven und neutralen Kommentaren fällt eine negative Bewertung weniger ins Gewicht. Rufen Sie Ihre Mitarbeiter dazu auf, Bewertungen abzugeben. Je breiter das Meinungsspektrum, desto authentischer und positiver das Gesamtbild.

4. Erweitertes Unternehmensprofil

Auf den meisten Plattformen haben Sie die Möglichkeit, kostenpflichtig ein Profil zu erstellen, um sich als professioneller und attraktiver Arbeitgeber zu präsentieren. Ob Leitbild, Teamfotos oder Benefits: Bewerber können sich hier ein umfassendes Bild machen, ob Ihr Unternehmen den persönlichen Suchkriterien entspricht.

5. Meldung von unrechtmäßigen Bewertungen

Viele Plattformen bieten unter dem Punkt „Bewertung melden“ die Möglichkeit, eine unrechtmäßige Bewertung zu melden – oder auch eine, die die Grenzen des respektvollen Umgangs deutlich verletzt. So ärgerlich es manchmal ist, schlecht bewertet zu werden und vielleicht nur drei der begehrten fünf Sterne zu erhalten, so sinnvoll ist es, in die Pflege der Bewertungsportale Zeit zu investieren. Bewertungen sind Teil unseres medialen Zeitalters und zu einer viel frequentierten Orientierungshilfe geworden. Greifen Sie ruhig nach „fünf Sternen“. Dies bleibt keine Utopie, wenn Sie Portale wie Kununu oder Glassdoor als kostenloses und erprobtes Instrument im Empfehlungsmarketing verstehen.

- » **Bei Fragen steht das Team des Arbeitgeberverbandes unter 0 41 31/87 21 2-0 zur Verfügung.**

IN-TIME BEI UNS **LAGERN & TRANSPORTIEREN SIE RICHTIG!**

Lernen Sie uns kennen!

IN-TIME Transport GmbH
Ritscherstrasse 19
21244 Buchholz i. d. Nordheide
www.intime.info

Darum wird es ab sofort viel einfacher, Labskaus nach Wien zu versenden . . .

Steuerberater Herbert Schulte über das brandneue Mehrwertsteuer-Digitalpaket für Online-Händler in der EU

Digitalisierung ist das Gebot der Stunde – und das gilt auch für die Abwicklungen von Steuern: Zum 1. Juli 2021 sorgt das brandneue Mehrwertsteuer-Digitalpaket für Entspannung im Versandhandel, der bekanntlich längst jegliche regionalen und nationalen Grenzen sprengt. Online-Handel funktioniert global. Oder eben EU-weit mit Blick auf die Mehrwertsteuer. Hier herrschte bislang ein kompliziertes Verfahren vor, das nun deutlich vereinfacht wurde und allen Online-Händlern entgegenkommen dürfte, wie Steuerberater Herbert Schulte, Partner bei Dierkes Partner in Harburg, erläutert. Schulte: „In den 27 Mitgliedsländern der Europäischen Union gelten unterschiedliche Mehrwertsteuersätze, unterschiedliche Prozesse und unterschiedliche Formulare. Das macht den EU-weiten Online-Handel kompliziert, denn wer ins benachbarte Ausland liefern wollte, musste sich dort bislang registrieren lassen und ab einem gewissen Umsatz eine Umsatzsteuererklärung abgeben.“ Die neue Regelung dient dazu, die Bürokratie zu

vereinfachen und das Abführen der Umsatzsteuer im Ausland zu vereinfachen – künftig kann dies im Rahmen eines One-Stop-Shops für Online-Händler beim Bundeszentralamt für Steuern (BZSt) erledigt werden.

So kompliziert war es bisher

Bislang galt im grenzüberschreitenden Online-Versandhandel an den Endverbraucher (B2C) eine Regelung, die vorsah, dass erst bei Überschreiten einer bestimmten Nettoumsatzschwelle, die sogenannte „Lieferschwelle“, die Mehrwertsteuerpflicht des Bestimmungslandes wirksam wurde. Schulte: „Diese Lieferschwelle waren in den EU-Ländern unterschiedlich hoch. Deshalb mussten sich Online-Händler in jedem EU-Land registrieren lassen, wenn sie dort Kunden beliefern wollten.“ Zur Erläuterung: In den Niederlanden und in Luxemburg lag die Lieferschwelle bei 100 000 Euro, in allen anderen EU-Staaten bei 35 000 Euro. Beispiel: Wenn ein Hamburger Online-Händler Labskausdo

sen an einen HH-Fanclub in Wien liefert und nicht mehr als 35 000 Euro Nettoumsatz erzielt, gilt der deutsche Mehrwertsteuersatz von 19 Prozent. Überschreitet er die österreichische Lieferschwelle von 35 000 Euro, gilt von da an der dortige Mehrwertsteuersatz von 20 Prozent (Regelsatz).

So einfach ist es ab Juli 2021

Bislang musste sich der Hamburger Labskaus-Lieferant bei der österreichischen Finanzbehörde in Graz registrieren lassen, denn die ist für deutsche Versandhändler zuständig. Die Lieferung, mit der die 35 000er-Grenze „gerissen“ wurde, musste bereits in Graz deklariert und nach österreichischem Recht versteuert werden. Und: Nach der Registrierung mussten fortan regelmäßig Umsatzsteuererklärungen in Österreich abgegeben und die Steuer abgeführt werden. Schulte: „Dieses Thema gibt einen guten Einblick, wie kompliziert die Dinge sein können. Man stelle sich nur vor, der



digital
KONKRET

digital@business-people.de

Steuerberater
Herbert Schulte
(Dierkes Partner)
erläutert das
Mehrwertsteuer-
Digitalpaket der EU.

Foto: Wolfgang Becker

Hamburger Labskaus-Online-Händler liefert HH-Fans in allen 26 EU-Nachbarstaaten – was für ein bürokratischer Aufwand! Doch damit ist es jetzt vorbei. Schulte: „Das Mehrwertsteuer-Digitalpaket der EU ersetzt die nationalen Lieferschwelle und zieht die Grenze nun einheitlich bei 10 000 Euro Nettoumsatz. Künftig ist auch nicht mehr der Sitz des Online-Händlers ausschlaggebend, sondern der Startpunkt des von ihm verlasteten Warentransports innerhalb der EU.“ Das Wichtigste: Der Hamburger Labskaus-Lieferant muss sich nicht mehr in den Empfängerstaaten registrieren lassen, in denen seine Kunden sitzen, sondern er kann ab einer Lieferschwelle von 10 000 Euro den Mehrwertsteuersatz des jeweiligen Landes berechnen und seine Zahlungspflicht zentral beim BZSt erfüllen – also in Deutschland (die Teilnahme an dem neuen Verfahren ist freiwillig). Alle Registrierungen und Umsatzsteuerabführungen im Ausland entfallen dann. Schulte: „Das ist eine wirkliche Vereinfachung, die die EU-Kommission da auf den Weg gebracht hat, und deutlich sinnvoll

er als die berühmte EU-Norm für Salatgurken.“ Der Vollständigkeit halber: Für globale Großversender à la Amazon & Co. gelten gegebenenfalls andere Regeln. Außerdem fällt Großbritannien nach dem Brexit nicht unter das Mehrwertsteuer-Digitalpaket. Dort bleibt es kompliziert. Wir wären nicht in Deutschland, wenn es beim Thema Mehrwertsteuer (ist dasselbe wie die Umsatzsteuer) nicht auch jede Menge Regelungen, Grenzen und Fristen zu beachten gäbe. Schulte: „Eine ist beispielsweise die Kleinunternehmerregelung, auch hier hat es eine Veränderung gegeben. Als Kleinunternehmer wurde ich bis 2020 erst ab einem Umsatz von 22 000 Euro im Jahr umsatzsteuerpflichtig. Für 2021 wurde diese Grenze auf 55 000 Euro angehoben. Trotzdem kann es sinnvoll sein, unterhalb der Grenze Umsatzsteuer zu berechnen, dann nämlich, wenn ich vergleichsweise hohe Kosten produziere und sich das Ziehen der Vorsteuer lohnt. Das muss im Einzelfall genau betrachtet werden.“



„Der Föderalismus gehört auf den Prüfstand“

B&P-GESPRÄCH: Thomas Falk, Hauptgeschäftsführer des Arbeitgeberverbands in Stade, wagt einen kritischen Blick auf die Corona-Politik

Wenn heute von „die Zahlen“ gesprochen wird, weiß jeder, was gemeint ist – der R-Wert, die Inzidenz und die Kurve der vom RKI gemeldeten Covid-19-Neuinfektionen. Immerhin: Die Zahlen sinken, und es hat den Anschein, als habe eine Phase der

Entspannung eingesetzt. Nun sind die wirtschaftlichen Folgen der Pandemie zu bewältigen. Das sieht auch Thomas Falk, Hauptgeschäftsführer des Arbeitgeberverbandes Stade Elbe-Weser-Dreieck e.V., so und zieht im Gespräch mit B&P eine vorsichtige Zwischenbilanz: „Nachdem die Beschränkung der Insolvenzanmeldepflicht seit Ende April beendet ist, kann ich für unsere Region sagen, dass Insolvenzen erfreulicherweise nicht das große Thema sind. Es ist eben von Seiten des Staates finanziell doch viel abgemildert worden.“ Wie die Pandemiebekämpfung geschehen ist, sieht er allerdings durchaus auch kritisch und empfiehlt der Politik, sich vielleicht doch einmal mit einer Re-

form des föderalen Systems zu beschäftigen. Falk verweist zum Thema Pleiten auf 2020, ein Jahr, in dem drei Dutzend Insolvenzen bei größeren Herstellern und Handelshäusern im Textilbereich in Deutschland gemeldet wurden. „Was nicht unbedingt nur an Corona liegen dürfte, denn wir erleben ohnehin einen Strukturwandel. Der Einzelhandel hat statistisch zwar im Jahr 2020 um fünf Prozent zugelegt, aber wer genau hinsieht, weiß, dass es eine gegenläufige Entwicklung gibt: Der Online-Handel geht durch die Decke, während der stationäre Einzelhandel rückläufig ist. Gleichwohl stelle ich fest, dass ich Corona-bedingte Leerstände von Ladengeschäften beispielsweise in Stade bisher nicht in nennenswerter Größe registriert habe.“

Mit Schnelltest oder ohne?

Fragen hat der Jurist dennoch: „Es erschließt sich dem Bürger nicht, dass er einen Drogeriemarkt oder eine Buchhandlung ohne Test betreten darf, ein Schuhgeschäft oder ein Modegeschäft aber nicht. Das ist nicht nachvollziehbar. Gerade die großen Geschäfte haben umfangreiche Hygienekonzepte, die einen wirksamen Ansteckungsschutz für Kunden und Personal verwirklicht haben. Die Corona-Testpflichten für Kunden haben, wie vielfach zu hören ist, die Kauflust drastisch reduziert. Hinzu kommt dann noch

das Nebenher von Bund und Ländern, sodass am Ende niemand mehr durchblickt, was wann und wo eigentlich zulässig ist. Das ist meines Erachtens ein Riesenproblem. Es gibt ein Missverhältnis zwischen der Kommunikation einerseits und der Gesetzeslage andererseits. Als Arbeitgeberverband haben wir ständig Rundschreiben herausgegeben, um unsere Mitglieder aktuell zu informieren. Aber es kam vor, dass sich die Lage bei Erscheinen des Rundbriefs schon wieder geändert hatte. Wie soll sich denn ein Unternehmen darauf einstellen – da bleibt gar keine Zeit zum Reagieren.“

Thomas Falk hat ein schönes Beispiel parat: „Arbeitgeber müssen ihren Mitarbeitern kostenlos zwei Corona-Schnelltests pro Woche zur Verfügung stellen – übrigens auch, wenn die schon zwei Mal geimpft sind. So ein Test kostet zwischen 3,50 und fünf Euro. Das läppert sich, insbesondere bei personalintensiven Betrieben. Selbst in unserem Verband habe ich für Schnelltests einen vierstelligen Betrag aufwenden müssen. In Bremen gab es zumindest zeitweise eine Testpflicht für Arbeitnehmer. Sie mussten den Test also auch benutzen. In Niedersachsen gibt es so eine Pflicht nicht. Da ist der Test freiwillig.“ Sein Fazit: „Nach 15 Monaten Pandemie wird bemerkbar, wie sehr fehlende einheitliche politische Entscheidungen die Effizienz der Corona-Bekämpfung geschmälert haben. In Ministerpräsidentenkonferenzen ist es nicht gelungen,

einheitliches Vorgehen von Bund und Ländern zu koordinieren. Dies muss Anlass sein, über die föderalen Strukturen nachzudenken und dafür zu sorgen, dass die Entscheidungskompetenz in solchen Fällen auf der Bundesebene angesiedelt wird.“

Grundrechte im Widerstreit

Dass es auch dort Nachbesserungsbedarf gibt, zeigt allerdings ein anderes Beispiel: die zahnlose Corona-App, die aus Datenschutzgründen keine optimale Nachverfolgung zulässt. Falk: „Es gibt ein Grundrecht auf informelle Selbstbestimmung, aber es gibt auch ein Grundrecht auf körperliche Unversehrtheit und Leben. Das hätte abgewogen werden müssen, doch es fehlte an politischer Entscheidungsfreudigkeit. Und in der Folge an belastbaren Daten. Es hätte sich schnell gezeigt, ob Pendler in der S-Bahn und im Bus stärker gefährdet sind. Oder ob Mitarbeiter an der Supermarktkasse häufiger infiziert werden als andere. Oder ob bestimmte Wohnsituationen die Pandemie beschleunigen. So hätte gezielt getestet werden können. Stattdessen wurde dem Datenschutz der Vorrang gegeben. Wir fischen nach wie vor im Trüben. Die gute Nachricht: Immerhin wirkt sich das Impfen endlich positiv auf die Zahlen aus.“

» Web: <https://www.agv-stade.de/>



Ihre Gesundheit liegt uns am Herzen

Online Shop / Chat



www.Apotheke-Kehdingen.de
Info@Apotheke-Kehdingen.de

Ihre Wohlfühlapotheken in Kehdingen

Ahorn Apotheke
Deichstrasse 1 - Stade / Büttzfleth
Tel: 04146 / 929 81-0

Alte Apotheke
Schulstr.1 - Drochtersen
Tel: 04143 / 221

Arnika Apotheke
Ziegelstr. 20 - Wischhafen
Tel: 04770 / 808 12-0

Adler Apotheke
Hauptstr. 51 - Freiburg
Tel: 04779 / 235

Der kurze Draht von Bad Oldesloe nach Soltau

Kooperation für den international tätigen Mittelstand:
Kreissparkasse Soltau und Sparkasse Holstein ziehen
eine positive Startbilanz

Hier die geballte Kompetenz der Großbanken im internationalen Geschäft – dort die regionalen Sparkassen, die sich um die eher einfacheren Angelegenheiten rund um Girokonto und Hausfinanzierung kümmern? Dieses alte Prinzip gilt schon lange nicht mehr, denn längst haben die Sparkassen einen Konsolidierungsprozess gestartet und erkannt, dass alle Signale auf Kooperation stehen. So kommt es, dass die Kreissparkasse Soltau bereits vorhandenen, aber auch potenziellen Kunden, die Expertise im Auslandsgeschäft brauchen, seit Jahresbeginn 2021 einen mehrwertigen Volservice anbieten kann: Stehen im nördlichen Heidekreis Themen wie Währungsabsicherung sowie Dokumenten-Akkreditive oder andere spezielle Finanzierungsfragen im Im- und Exportgeschäft auf der Agenda, kommt gegebenenfalls Spezialistenbesuch aus Bad Oldesloe – von der Sparkasse Holstein. Dirk Hilmerring, Bereichsleiter Anlagen und Finanzierung bei der Kreissparkasse Soltau: „Wir greifen auf den Erfahrungsschatz der Sparkasse Holstein und ihrer S-International zurück und sind mit dem Start unserer Zusammenarbeit sehr zufrieden.“

„Das sich ein Außenhandelsexperte aus Bad Oldesloe auf den Weg nach Soltau macht, ist beachtlich, denn dieser passiert das Gebiet der Handelsmetropole Hamburg, in der alle Großbanken und weitere großen Finanzanbieter zu Hause sind. Das gilt natürlich dann, wenn der Kontakt nicht gerade

wie so häufig pragmatisch per Videokonferenz stattfindet. Expertise ist also gesichert. Die Sparkassen-Landschaft ist im Aufbruch und setzt auf Mannschaftsspiel, um sich im großen Teich der Finanzdienstleister gut aufzustellen. Drei Sparkassen in Schleswig-Holstein sind auf diesem Weg weit vorn: Im Herbst dieses Jahres nimmt die S-International Schleswig-Holstein ihren Betrieb auf. Hier bündeln die großen Sparkassen des nördlichsten deutschen Bundeslandes ihre Kompetenz, um dem Mittelstand ein umfassendes Angebot für das Auslandsgeschäft sowie das Zins- und Währungsmanagement zu machen. Die drei Gründer-Institute: die Sparkasse Holstein mit ihrer bestehenden und bewährten S-International, die Förde Sparkasse und die Sparkasse Südholstein. Insgesamt ist hier eine Bilanzsumme von mehr als 22 Milliarden Euro vertreten.

Vorreiter Schleswig-Holstein

Die Kreissparkasse Soltau hat ihre Kooperation mit der Sparkasse Holstein bereits frühzeitig eingefädelt, denn der dortige Vorstandsvorsitzende, Thomas Piehl, ist in der Metropolregion Hamburg Süd kein Unbekannter. Als er noch Vorstandschef der Sparkasse Lüneburg war, gab es bereits Gespräche mit seinem Vorstandskollegen in Soltau – Dr. Matthias Bergmann. Nach dem Wechsel in den Norden blieb die Verbindung bestehen und führte letztlich zu der beid-

seitig gewinnbringenden Zusammenarbeit. Dirk Hilmerring: „Wir hatten für das immer komplexere Auslandsgeschäft bislang eine begrenzte Beraterkapazität zur Verfügung und wollten uns hier verstärken. In Niedersachsen wurden wir nicht so recht fündig, deshalb arbeiten wir jetzt mit dem Kompetenzzentrum S-International aus Bad Oldesloe zusammen. Unseren Service bieten wir allen Mittelständlern in der Region an und bekommen so kompetente Beratung vor Ort, auf Wunsch natürlich auch digital.“ Die Sparkasse Holstein verfügt für sich genommen schon über ein Dutzend Mitarbeiter, die sich speziell im Auslandsgeschäft

auskennen. Mit der neuen Gesellschaft S-International Schleswig-Holstein stehen für diesen Geschäftsbereich künftig 30 bis 40 Berater zur Verfügung. Bereits vor Gründung von S-International wickelte die Sparkasse Holstein Auslandsgeschäfte für Kunden der Nord-Ostsee-Sparkasse und der Sparkasse Westholstein ab – und eben auch der Kreissparkasse Soltau. Piehl: „Da schließen wir an und bauen gemeinsam die Kompetenzen weiter aus, um die Auslandsaktivitäten der Mittelstandskunden zu unterstützen.“ Davon werden mehr als 50 000 Unternehmen profitieren. Dr. Matthias Bergmann, Vorstandsvorsitzender der Kreissparkasse

Soltau: „Wir freuen uns, dass wir über Bundesländergrenzen hinweg mit den Spezialisten der S-International unser Angebot für unsere Mittelstandskunden erweitern. Als Hausbank des Mittelstandes bieten wir damit alle Kernleistungen, die im Außenhandel und beim Zins- und Währungsmanagement benötigt werden. Genau das haben wir gesucht und sind bei der Sparkasse Holstein fündig geworden.“

» Web: www.ksk-soltau.de,
www.sparkasse-holstein.de,
<https://www.sgvsh.de/s-international-schleswig-holstein>



Dr. Matthias Bergmann, Vorstandsvorsitzender der Kreissparkasse Soltau, schmiedete mit Thomas Piehl die erfolgreiche Kooperation.



Kann seinen international tätigen Kunden nun ein umfangreiches Beratungsangebot machen: Dirk Hilmerring, Bereichsleiter Anlagen und Finanzierung, bei der Kreissparkasse Soltau.

Thomas Piehl, seit Januar 2019 Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Holstein, hat auch im Hamburger Süden seine Spuren hinterlassen – als Regionaldirektor der Haspa und als Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Lüneburg.



Wir sind wieder für Sie da!

Am 2. Juli öffnen wir unser frisch renoviertes Restaurant. Das ganze Restaurantteam freut sich sehr darauf, Sie wieder begrüßen zu können und mit der Vielfalt unserer klassischen Küche verwöhnen zu dürfen. Mit viel Liebe und frischen Zutaten kreiert unser junges Köcheteam u.a. auch Gerichte mit Spezialitäten von unserem Landhof. Werfen Sie doch mal einen Blick in die Speisekarte auf der Zum Dorfkrug Website und reservieren Sie sich gern schon heute Ihren Tisch.

Unsere Öffnungszeiten ab Freitag, den 2. Juli 2021:

Freitag und Samstag ab 17.30 Uhr, warme Küche bis 21.00 Uhr. Sonntag und an Feiertagen ab 12.00 Uhr, warme Küche bis 14.00 Uhr und ab 17.30 Uhr, warme Küche bis 21.00 Uhr.

Zum Dorfkrug Restaurant | Grenzweg 1 | 21629 Neu Wulmstorf
Tel. 040 7006247 | restaurant@zum-dorfkrug.de | www.zum-dorfkrug.de





Je größer die Datenmenge, desto besser: Der Einsatz Künstlicher Intelligenz (KI) bei der Bearbeitung komplexer Aufgaben ist ein Feld, das vielen Menschen Unbehagen bereitet. Selbstlernende Maschinen, die eines Tages die Macht übernehmen? Dr. Moritz Augustin: „Ich mag den Begriff Künstliche Intelligenz nicht, denn in Wahrheit verbirgt sich dahinter nur eine statistische Mustererkennung, die mit hoher Geschwindigkeit zu Ergebnissen führt. Das kommt uns intelligent vor, insbesondere, weil sich diese Systeme auch noch selbstständig optimieren.“ Der 35-Jährige ist Prokurist bei Tiplu und leitet in Berlin die Entwicklungsabteilung Machine Learning. Derzeit befasst sich das Harburger Tech-Unternehmen im Gesundheitsbereich intensiv mit der Frage, inwieweit sich aus digitalen Patientenakten automatisiert und mit selbstlernenden Systemen (Machine Learning) Prognosen zu drohenden gesundheitlichen Komplikationen ableiten lassen. Bereits Ende dieses Jahres soll die Abrechnungssoftware „Momo“, das Hauptprodukt von Tiplu, mit „Maia“ eine „Schwester“ bekommen, die aus den Daten eines Patienten herauslesen kann, dass sich beispielsweise eine Sepsis oder ein Nierenversagen ankündigt. Augustin: „Wenn dann prophylaktisch gehandelt wird, können wir Leben retten.“



Er leitet die Tiplu-Entwicklungsabteilung in Berlin: Dr. Moritz Augustin (35) ist Informatiker und Mathematiker.
Foto: Tiplu

„Maia“ wird das nächste große Ding

Der Harburger Klinikdienstleister Tiplu arbeitet an einer Software, die Komplikationen nach OP-Terminen vorhersagen kann – Gespräch mit Machine-Learning-Experte Dr. Moritz Augustin

Zur Person

Dr. Moritz Augustin begann 2018 in der Startphase von Tiplu mit dem Aufbau einer Machine-Learning-Entwicklungsabteilung in Berlin. Die Zahl von anfangs vier Kollegen hat sich mittlerweile vervierfacht. Der 35-Jährige ist Mathematiker (TU Berlin) und Informatiker (TU Hamburg), promovierte im Bereich der neuronalen Informationsverarbeitung und lehrte in Berlin auch vor Masterstudenten.

Handeln, bevor die Krise ausbricht

Wie in B&P bereits ausführlich vorgestellt, ging mit Tiplu im Jahr 2016 ein Start-up auf den Markt, das sich auf die softwaregestützte Erlössicherung von Krankenhaus-Abrechnungen spezialisiert hat (Link siehe unten). Mehr als 400 Kliniken bundesweit nutzen dazu mittlerweile die Software „Momo“, die bereits mit KI arbeitet. Doch frei nach dem Motto „Stillstand ist Rückschritt“ stellten sich die Harburger Gründer Tim und Lukas Aschenberg sowie Peter Molitor schon bald die Frage, was sich aus den enormen Datenmengen noch machen ließe. In IT-Kreisen hieß die Frage: „Was wird das nächste große Ding?“ Bei „Momo“ geht es um die korrekte Rechnungsstellung von Krankenhäusern, also eine

wirtschaftliche Frage. Die Software identifiziert vom Krankenhaus erbrachte und dokumentierte Leistungen, die in der Abrechnung vergessen werden könnten, beispielsweise spezielle Eingriffe in OP-Berichten. Bei „Maia“ setzen die Entwickler beim Patientenwohl an. Es dürfte sich letztlich aus Klinik-sicht ebenfalls auszahlen, wenn ein Patient softwareunterstützt rechtzeitig behandelt werden kann, bevor eine lebensbedrohliche Krise ausbricht. Moritz Augustin: „Machine Learning (ML) basiert auf der Mustererkennung in großen Datenmengen. Dahinter verbirgt sich immer eine exakte mathematische Fragestellung. Die mathematischen Algorithmen, gepaart mit effizienter Software-Technik, filtern diese Muster aus den vorhandenen Daten heraus. Hier sind Mathematik und Informatik miteinander im Gespräch.“ Im Falle von „Momo“ lernt die Software unter anderem, indem

Texte, analysiert und die Inhalte mit den dazugehörigen Kodierungen der erbrachten und abrechenbaren Leistungen verglichen werden. Einfach ausgedrückt: Wenn dieser Abgleich zigtausend Mal stattfindet, erkennt die Software, wenn die Schlagworte im Bericht nicht zu den Kodierungen passen. Das System kontrolliert und optimiert sich selbst. Augustin: „Für solche Prozesse ist die Qualität der Daten maßgeblich.“ Dieses Prinzip soll nun bei „Maia“ ausgeweitet werden, denn die digitalen Patientenakten geben viel mehr her als nur Abrechnungscodes und Leistungsbeschreibungen nach Operationen. Moritz Augustin: „Wir arbeiten heute mit umfangreichen digitalen Patientenakten. Dort sind beispielsweise auch die Laborwerte, die Vitalparameter und die Medikation enthalten. Unser Ansatz: Anhand einer automatisierten Analyse lassen sich Risiken vorhersagen. Treten bestimmte Kombinationen ein, steigt die Gefahr eines

Infarkts oder einer Sepsis oder eines akuten Nierenversagens. Die Prognose löst einen Alarm aus – der Patient kann allein nach Akutenanalyse vorbeugend behandelt werden.“

Eine Entwicklung mit Potenzial

Zurzeit ist Tiplu mit „Maia“ noch im Entwicklungsstadium, aber mit Blick auf das Jahresende soll die Zielgerade erreicht werden. „Maia“ soll Kliniken helfen, die Komplikationsrate zu senken. Dies gilt sowohl für leichte als auch für schwere und tödliche Komplikationen. Zudem eröffnet die Software-Entwicklung perspektivisch einen weiten Raum, denn bislang geht es, wie beschrieben, um die häufig auftretenden Komplikationen. Moritz Augustin kann noch keine konkrete Zahl nennen, er geht aber davon aus, dass „Maia“ zum Marktstart mehrere Dutzend Komplikationsmuster erkennen wird. In Zukunft könnten sich auf Basis von Patientendaten möglicherweise auch Konstellationen erkennen lassen, aus denen sich ein Krebsrisiko ableiten ließe. Doch das ist derzeit noch Zukunftsmusik und wirft zudem – Stichwort „Der gläserne Patient“ – auch juristische und ethische Fragestellungen auf, die nicht von KI-Spezialisten, sondern von Politikern beantwortet werden müssen. Dazu plant B&P für das zweite Halbjahr eine prominente besetzte „impact“-Diskussionsrunde. Dennoch denkt der Machine-Learning-Experte schon weiter: „Wir helfen mit unserer Software, Muster in Patientendaten zu erkennen. Dazu wenden wir ML-Modelle an. Allerdings nutzen wir ‚erklärbares ML‘. Das heißt: Die Software sagt uns nicht nur, was möglicherweise droht, sondern auch, warum ein Risiko besteht. Das ist eine erheblich bessere Unterstützung für den Arzt, der aufgrund der Analyse eine Entscheidung für die Prophylaxe treffen muss.“ Konkret könnte das beispielsweise die Veränderung einer Medikation sein.

■ Mehr zu Tiplu unter: <https://www.business-people-magazin.de/business-technologie/tiplu-schreibt-eine-harburger-erfolgsgeschichte-28239/>
» Web: www.tiplu.de

SCHLARMANN von GEYSO

AKTIV MENSCH

„Guten Tag! Jutta Ritthaler mein Name. Ich mag alles, was mit Bewegung zu tun hat: Laufen, Radfahren, Wandern, Reisen und den Geist rege halten. In diesem Sinne bin ich gern unterwegs und Partnerin in der Kanzlei SCHLARMANN von GEYSO.“

Zusammen mit meinem Team unterstütze ich Sie gern in allen Fragen rund um das (gewerbliche) Mietrecht, Wohnungseigentumsrecht und das Reiserecht. Lernen wir uns kennen!“

SCHLARMANN von GEYSO
Rechtsanwälte Steuerberater Wirtschaftsprüfer
Partnerschaft mbB
Büro Harburg, Veritaskai 3, 21079 Hamburg
Tel. +49 40 697989-0
Büro Buchholz, Poststraße 7, 21244 Buchholz i.d.N.
Tel. +49 4181 2898-0
www.schlarmannvongeyso.de



KI-Kolumne

Von **THORSTEN WEFELMEIER**

sequence artificial intelligence innovation & solutions



Zwischen Angst und Abenteuer

Angst ist ein menschliches Grundgefühl, das immer dann entsteht, wenn wir mit etwas Unbekanntem beziehungsweise Unheimlichem konfrontiert werden. „Der größte Feind der Innovation ist die Angst“ (Neukirch 2019). Sind wir zu ängstlich? Deutschland liegt im internationalen Vergleich der digitalen Wettbewerbsfähigkeit nur im trostlosen Mittelfeld. Aber müssen wir vor digitalen Innovationen wie der Künstlichen Intelligenz wirklich Angst haben? Wenn Maschinen die Aufgaben von Menschen automatisiert übernehmen, ist es richtig und verständlich, dass wir diesen Veränderungen kritisch und mit einer gewissen Skepsis zu begegnen. Schließlich bringt jede (technische) Innovation eine Veränderung unserer Lebens- und Arbeitswelt mit sich. Die Fragestellungen, die es im Kontext der digitalen Automatisierung zu beantworten gilt, sind entsprechend komplex. Mit einem einfachen Ja oder Nein lassen sie sich nicht mehr beantworten. Dazu ist die Gemengelage aus dem technisch Möglichen, der Ethik und sozialen Verantwortung zu vielschichtig. „Angst liegt nie in den Dingen selbst, sondern darin, wie man sie betrachtet,“ konstatiert Anthony de Mello in einem seiner Bücher. Es gilt demzufolge, einen Perspektivwechsel vorzunehmen und die Möglichkeiten der Digitalisierung aus anderen Blickwinkeln zu betrachten – aus denen der Neugierigen und der Abenteurer. Jenen Unerschrockenen, die sich seit jeher dem Unbekannten stellen, um Neues zu entdecken, die Welt zu verstehen und zu erklären. Sind es nicht eben diese Abenteurer, die die Entwicklung der Menschheit mit ihrem Mut und neuen Erkenntnissen vorangebracht haben? Aber damals wie heute ist das Spannungsfeld zwischen den Ängstlichen und den Abenteurern identisch geblieben. Für die einen stellen Innovationen eine enorme Verunsicherung, eine Bedrohung, eine Art Teufelswerk dar. Für die anderen erschließen sich neue spannende Welten und Horizonte. Die Erfah-

rung lehrt uns aber, dass sich am Ende immer das Innovative durchsetzt. Wer sich nicht entwickelt, stirbt aus. Eine Gesetzmäßigkeit, die sowohl in der Biologie als auch in der Ökonomie gilt. Was bedeutet das im Hinblick auf die KI? Auch hier bewegen wir uns in einem ähnlichen Spannungsfeld: Die Ängstlichen befürchten in den Möglichkeiten der KI Untiefen und ein Fangnetz von Fragestellungen. Die Mutigen erkennen im Einsatz der modernen Methoden ein kostbares, unbezahlbares Geschenk. Die KI schenkt uns Zeit! Die Automatisieren der KI erledigen für uns Routinetätigkeiten, und wir gewinnen Zeit für anderes. Die KI der „Google-Suche“ und von „Wikipedia“ sind wohl die alltäglichsten Beispiele dafür. Schlagwörter eingeben, mit einem Mausklick abschicken und sofort eine Antwort erhalten. Wir bekommen die Zeit geschenkt, die man sonst mit der Suche nach Informationen in Bibliotheken oder analogen Lexika verbracht hätte. Übertragen auf den ökonomischen Nutzen der KI bedeutet dies: Das „Geschenk der Zeit“ ist gleichbedeutend mit „Wettbewerbsvorteil“ – die Routine automatisieren, um Zeit für das Wesentliche zu haben. Es gilt also, sich heute dem innovativen Abenteuer der KI zu stellen, um morgen wettbewerbsfähig zu bleiben. Es gilt, die geschenkte Zeit nicht zu verlieren. Denn: „Die Fähigkeit zur Innovation entscheidet über unser Schicksal“ (Roman Herzog, Berliner Rede 1997).

» Fragen an den Autor? Thorsten Wefelmeier ist seit mehr als 25 Jahren als Unternehmensberater im Bereich der betrieblichen Prozessoptimierung tätig. Als Logistik-Ingenieur konzipiert er Logistik-Lösungen im Umfeld des EAI auf SAP-Basis und seit gut zwölf Jahren der KI. Er berät insbesondere Kunden aus dem Mittelstand und der Industrie. Kontakt: 0151-50 42 73 00
Web: www.sequence6.de

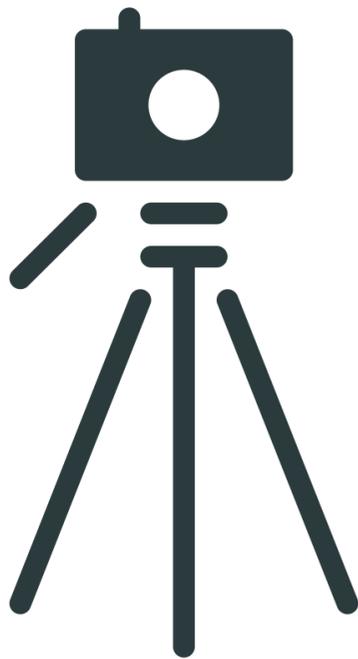


Lars Oldach



Stefan Babis

Der Vorstand
des Wirtschaftsvereins
Buxtehude



Birte Christiansen



Glen Streckwaldt



Katharina Bodmann



Carsten Schwerdtfeger



Niels Schütte



Andrea Werner



AUF 30 SEITEN
IN B&P

Regional ist das neue Global

Alle reden von China – wir nicht! Wie kaum ein anderes Ereignis in den vergangenen Jahrzehnten hat uns die lästige wie allgegenwärtige Corona-Pandemie vor Augen geführt, wie wertvoll intakte Handelsbeziehungen, sichere Transportwege und verlässliche Lieferanten sind.

Die gibt es sicherlich auch überall auf der Welt, nur wenn sich ein Virus ausbreitet und ganze Staaten lahm legt, gelten plötzlich andere Gesetze. In der Folge lohnt es, mal wieder vor die eigene Haustür zu schauen, denn in der regionalen Wirtschaft sind ebenfalls gute Partner zu finden, die vielleicht manchmal etwas teurer, aber immerhin erreichbar sind.

Wenn Negativ das neue Positiv ist, dann ist Regional das neue Global. Im zweiten Corona-Jahr und nach der dritten Welle stellt B&P einen Großteil dieser Ausgabe deshalb unter den Themenschwerpunkt Regionalität.



... und es hat **Zoooooom** gemacht!

Zum Beispiel im Wirtschaftsverein Buxtehude: Lars Oldach und Stefanie Feindt über Netzwerken und Zusammenhalt in Zeiten der Pandemie

Als der Winter Ende Mai endlich vorüber ist, sitzen wir erstmals wieder in einem Straßencafé beim Cappuccino und fragen uns: Ist es jetzt wieder wie früher? Oder kommt da noch was? Corona hat Spuren hinterlassen – auch beim Wirtschaftsverein Buxtehude, wie der Vorsitzende, Lars Oldach, und Geschäftsführerin Stefanie Feindt berichten. Diese Spuren sind allerdings keineswegs negativ, denn der regionale Zusammenhalt steht in diesen Zeiten hoch im Kurs. Wer als Unternehmer eben noch meinte, Herr der Lage zu sein und niemanden zu brauchen, der entdeckte seine Nachbarn vielleicht ganz neu. Passend dazu ein alter Song von Klaus Lage: „1000 Mal berührt, 1000 Mal ist nichts passiert...“: Corona machte den Direktkontakt zeitweise unmöglich und brachte das übliche Vereinsleben mit zahlreichen Präsenzveranstaltungen zwar weitgehend zum Erliegen, zeigte aber auch neue Wege auf – die Digitalisierung hat im Wirtschaftsverein, wie in vielen Unternehmen, einen beträchtlichen Schub bekommen. Steffi Feindt: „Also gab es statt Präsenz fast zwei Dutzend Online-Veranstaltungen.“

28 neue Mitglieder aufgenommen

Lars Oldach: „Wir haben dazu unsere Aktivitäten auf YouTube und Facebook ausgebaut. Und wir haben uns sehr schnell eine Zoom-Lizenz gekauft.“ Will heißen: „... und es hat Zoooooom gemacht“: Video-Konferenzen und Chats sind heute ganz normal – als hätten wir das schon immer so gehandhabt. Stefanie Feindt: „Für eine Pandemie-Bilanz ist es sicherlich noch zu früh, aber ich hatte am Anfang schon das Gefühl, dass wir als Verein nicht unser gewohntes Programm bieten können. Es fiel ja gefühlt irgendwie alles aus. Wir versuchten dann, unseren Mitgliedern die aktuellen Informationen zum Thema Corona mitzuteilen – ein ziemlich schwieriges Unterfangen, da sich ständig alles änderte. Für Buxtehude kann ich aber sagen: Die Stadtverwaltung und auch die IHK haben unser Netzwerk als Schnittstelle zu den Unternehmen genutzt – das hat wirklich gut geklappt. Unsere Geschäftsstelle war durchgängig besetzt.“ Dann kamen die ersten Anrufe von Mitgliedern, die einfach



Hier ist die Geschäftsstelle: Der Vorsitzende, Lars Oldach, und Geschäftsführerin Stefanie Feindt stehen vor dem Eingang des historischen Rathauses in der Buxtehuder Altstadt.
Foto: Wolfgang Becker

mal mit jemandem sprechen wollten. Lars Oldach: „Nach den langen Phasen der Kontaktverbote war der Bedarf da, einfach mal wieder zu hören, was da draußen los ist. Das haben wir als Verein gespürt.“

Der Wirtschaftsverein Buxtehude reagierte umgehend auf die Bedürfnisse seiner 265 Mitglieder und entwickelte ein alternatives und vor allem Corona-konformes Angebot. Lars Oldach: „Wir erleben eine Rückbesinnung auf Regionalität und haben seit der Pandemie 28 neue Mitglieder aufgenommen.“ Und Stefanie Feindt fügt hinzu: „Durch die neuen Kommunikationswege erreichen wir jetzt auch andere Altersgruppen. Die neuen Mitglieder sind bunt gemischt – es sind verstärkt jüngere Unternehmerinnen und Unternehmer darunter.“ So betrachtet, wirkt Corona auf einer besonderen Ebene als Frischzellenkur.

Der Buxtehuder Wirtschaftsverein schaffte es, seine Aktivitäten neu zu denken. Alle Arbeitskreise blieben am Ball und nutzten die Möglichkeiten der digitalen Medien, um Kontakt zu halten und im Gespräch zu sein. Lars Oldach: „Es ist ein neues Wir-Gefühl entstanden.“ Was nicht zuletzt auch daran liegt, dass plötzlich alle Menschen denselben Geg-

ner hatten: ein unsichtbares Virus. Richtig in Fahrt kamen die Buxtehuder, als die Stadt Modellregion werden sollte. Stefanie Feindt: „Alle arbeiteten sehr schnell zusammen – die Stadt, die Hochschule, der Einzelhandel, die Wirtschaft und so weiter. Die Idee, die sich nachher nicht umsetzen ließ, beflügelte uns alle und schaffte eine neue gemeinsame Ebene. Ich denke, das wird bleiben – das ist nachhaltig.“

Gegenseitige Wertschätzung

Das bestätigt auch Lars Oldach: „Corona macht ja etwas mit uns. Ich muss jeden Morgen meine Mitarbeiter und die Bewohner der Seniorenresidenz testen. Seit Monaten schreibe ich zig Mal ‚negativ‘ auf. Das färbt dann irgendwann ab. Allein deshalb müssen wir dem etwas Positives entgegensetzen. Und das sehe ich zum Beispiel ganz deutlich in den Beziehungen: Die gegenseitige Wertschätzung ist eine andere geworden. Früher gingen wir selbstverständlich mittags in ein Café – jetzt wissen wir: Das ist gar nicht selbstverständlich, sondern super, dass wir das können.“

Ebenfalls nicht selbstverständlich war die spontane Solidarität einzelner Vereinsmitglieder. Stefanie Feindt: „Die Firma Implantcast bot beispielsweise über den Wirtschaftsverein Masken zum Selbstkostenpreis an. So etwas ist doch toll. Wir haben jetzt alle gemeinsame Erlebnisse.“ Was beide freut, ist die Tatsache, dass bislang kein einziges Mitgliedsunternehmen von Corona in die Knie gezwungen worden ist. Lars Oldach: „Es wurde zwar hier und da mal eng, sodass wir Beiträge ausgesetzt haben, aber es musste niemand aufgeben.“

Wie geht es nun weiter? Durch Wanderungsbewegungen von neuen Mitgliedern, die beispielsweise vom Landkreis Harburg in den Landkreis Stade umgezogen sind, haben sich neue Kontakte ergeben. Lars Oldach: „Es ist noch ein zartes Pflänzchen, aber es gibt Kontakte zwischen dem Wirtschaftsverein Buxtehude und dem Gewerbeverein in Neu Wulmstorf. Das begrüßen wir, denn als Wirtschaftsverein denken wir ja auch regional. Wir haben übrigens auch Mitgliedsunternehmen aus Stade.“ Durch Hybrid- oder Online-Veranstaltungen, aber auch über die YouTube-Aktivitäten sind neue Kontakte entstanden – die Vereine nehmen sich heute stärker wahr. Was wiederum zu Synergieeffekten führen kann.

Vier Arbeitskreise laden ein

Die Mitglieder des Buxtehuder Wirtschaftsvereins haben die Möglichkeit, sich im Internet in einem Forum auf der Vereins-Homepage zu präsentieren. Die vier Arbeitskreise sind weiterhin aktiv: Medien, Personal, Steuern-Recht-Financen und seit 2020 neu das Thema Digitalisierung. Gute Möglichkeiten, für Unternehmer, sich aktiv einzubringen. Und auch die nächste Veranstaltung ist in der Planungsphase. Stefanie Feindt: „Der Titel lautet: ‚Raus aus der Zoom-Zone‘. Es geht darum, wie wir künftig die Unternehmen erreichen. Ich denke, damit sind wir sehr aktuell. Und für das nächste Jahr haben wir eine Einladung von Eurogate – darauf freue ich mich besonders.“ Endlich wieder raus, endlich wieder unter Menschen – nicht nur Buxtehudes Wirtschaft fiebert der Rückkehr in das normale Leben entgegen. wb

» Web: www.buxtehude-wirtschaft.de

Beiträge & Veranstaltungen

Der Wirtschaftsverein Buxtehude hat sein Büro im historischen Rathaus mitten in der Hansestadt. Die Jahresmitgliedsbeiträge: 50 Euro für Existenzgründer und Privatpersonen, 140 Euro für Unternehmen bis 50 Mitarbeiter, 275 Euro für Unternehmen ab 50 Mitarbeiter. Jedes Mitglied erhält einen regelmäßigen Newsletter und ist eingeladen, an den zahlreichen Veranstaltungen teilzunehmen, die der Verein in normalen Zeiten anbietet, darunter einmal im Monat das Unternehmerfrühstück sowie Besuche in Unternehmen. Mitarbeit in den vier Arbeitskreisen ist willkommen. Alle Mitglieder können sich unter www.buxtehude-wirtschaft.de/forum präsentieren.

» Kontakt: info@buxtehude-wirtschaft.de, [facebook.com/WirtschaftsvereinBuxtehude](https://www.facebook.com/WirtschaftsvereinBuxtehude)



Sie führten B&P exklusiv durch die Tempo-Sammlung im Mercedes Werk Hamburg: Oliver Gerth (links) und Thorsten Kirchner vor einem Tempo „Pony“.

Fotos: Wolfgang Becker



Der D200: Stückzahl 1140, Baujahr 1935, 198 Kubikzentimeter Hubraum, sieben PS.



Der T6: Stückzahl 3600, Baujahr 1930, 198 Kubikzentimeter Hubraum, sechs PS.

Oliver Gerth und Thorsten Kirchner bieten einen Blick hinter die Blech-Kulisse: So sah der Mini-Motos des Tempo „Hanseat“ aus. Dieses Fahrzeug darf hin und wieder auch mal raus – es hat eine Straßenzulassung.



REGIONALITÄT

In Reih und Glied: die Tempo-Fahrzeugentwicklung vom Dreirad-Kleinlastler zum Vierrad „Matador“.



Der „Matador“: Stückzahl 13 330, Baujahr 1957 bis 1963, 1480 Kubikzentimeter Hubraum, 48 PS.



Der G1200: Stückzahl 1250, Baujahr 1942, Allradantrieb, zwei Motoren à 19 PS mit jeweils 594 Kubikzentimeter Hubraum. Die hochgestellte Mittelachse war antriebslos, ermöglichte es dem Fahrer jedoch, bis zu einer Meter hohe Rampen zu überwinden. Bei der Wehrmacht kam der G1200 nicht zum Einsatz – Glück für die Vidals, die ihre Produktion nach dem Krieg schnell wieder aufnehmen durften, weil sie keine Rüstungsgüter gefertigt hatten ...

Exklusiv: In der historischen Schatzkammer im Mercedes Werk Hamburg

B&P VOR ORT: Die Mitglieder der „SG Stern“ pflegen ein Dutzend Tempo-Wagen, die einst in Harburg gebaut wurden

Eine kleine Einfahrt hinunter und schon ist der Besucher in einer anderen Welt: Wer die Gelegenheit hat, die Sammlung historischer Tempowagen in Harburg anzusehen, der erlebt fast einen kleinen Zeitsprung. Da stehen sie einträchtig in einer Reihe – der „Boy“, der „Hanseat“, der olivgrüne G1200, der T6 und der „Pony“. Alle made in Harburg. Und alle sorg-

sam gepflegt von den Mitgliedern der Sportgemeinschaft „SG Stern“ im Mercedes Werk Hamburg in Bostelbek. Oldtimer-Fans bekommen bei ihrem Anblick Tränen in die Augen. Im Keller des alten Verwaltungsgebäudes auf dem Mercedes-Gelände steht ein historischer Schatz, denn die Sammlung besteht aus einem Dutzend Fahrzeugen, die sich die Tempowerk-Gründer Max und Oscar Vidal als Produktmuster in der Zeit der späten 1920er-Jahre bis Ende der 1950er-Jahre zur Seite stellten. Quasi

Prototypen, zumindest aber Tempowagen aus den jeweils ersten Fertigungsserien. In der Endphase wurde die Produktion nach Bremen verlegt. Thorsten Kirchner kommt aus der Hocke wieder hoch. „Ab und zu muss man hier mal einen kleinen Ölfleck aufwischen. Das bleibt nicht aus.“ Das Öl ist von heller goldener Farbe, denn nur wenige Fahrzeuge sind hin und wieder tatsächlich auf der Straße zu sehen. „Zu besonderen Anlässen sind die unterwegs – zum

Beispiel, wenn auf dem Kiekeberg ein Treffen der Tempo-Fans stattfindet.“ Oder wenn ein Kollege mit einem besonderen Hochzeitsauto vorfahren möchte. Dann darf der Tempo auch mal raus. Die emotionale DNA im Werk Die Sammlung, durch die Oliver Gerth, Fertigungsleiter im Bereich E-Komponenten, Pedal-

anlagen und Polymer-Hybrid, und Thorsten Kirchner, Betriebsingenieur und Spartenleiter der „SG Stern“, führen, bildet fast die ganze Entwicklung dieses typischen Harburgers ab, der der Tempo ja tatsächlich ist. Gebäude aus vergangenen Jahren, als die Vidals ihre berühmten Dreiräder (später auch vierrädrige Kleinlastler) bauten, sind bis heute auf dem Werksengelände zu sehen. Auch das „Tempo-Werk“ nebenan, also der hit-Technopark, steht auf historischem Grund.

Der geschäftsführende Gesellschafter und Inhaber, Christoph Birkel, hat den Charme der Tempo-Geschichte längst erkannt. Die Story rund um die Vidals hat ihn zur Namensänderung „Tempo-Werk“ inspiriert – eine Geschichte von Technologie, Ingenieurskunst, Kreativität und Kollaboration. Hier beispielsweise als Leihgabe weitere Tempo-Wagen auszustellen und öffentlich sichtbar zu machen, liegt nahe. Darauf angesprochen sagt Birkel: „Das wäre in der Tat eine tolle Idee. Ich

hätte großes Interesse, mich einmal mit den Verantwortlichen zu unterhalten. Wir haben hier ein historisches Erbe, das nicht nur uns, sondern auch dem Mercedes Werk ein Stück Harburger Identität gibt. Zu guten Storys gehören eben auch gute Bilder. Es wäre doch großartig, den einen oder anderen alten Tempo mal wieder zu zeigen. Ich wäre auf jeden Fall dabei.“ Unter dem Namen „Historia Mobilis“ hatte sich 2006 ein Belegschaftsclub der Daimler AG gegründet, der sich der Pflege historischer Fahrzeuge widmete. Zwischenzeitlich wurde der Clubbetrieb mangels Budgets eingestellt, heute ist „Historia Mobilis“ eine Sparte innerhalb der „SG Stern“. So kommt es auch, dass sich bis heute 30 bis 60 Mitarbeiter aus dem Werk Hamburg der Oldtimer-Pflege verschrieben haben. Allerdings: In Harburg ist nie ein Mercedes vom Band gefahren. Aber es gibt ja die alten Tempos. Oliver Gerth: „Die Tempowagen stehen für die Geschichte dieses Werks. Das ist einfach eine emotionale Story, die sich anhand dieser alten Fahrzeuge erzählen lässt. Deshalb halten wir die Fahrzeuge in Ehren und werden alles dafür tun, dass sie erhalten bleiben.“

» Die Tempo-Story im Web: <https://www.business-people-magazin.de/2021/09-april-2021-metropolregion-hamburg/ausintuition-wird-innovation-28782/>

Gemeinsamer Baumpflanztag im Herbst 2021

Aus jeder nachhaltigen Geldanlage wachsen Bäume.

Morgen kann kommen. Wir machen den Weg frei.

Etwas Nachhaltiges schaffen. Für Ihre nachhaltige Geldanlage bei uns wollen wir gemeinsam mit Ihnen Bäume pflanzen. Wie das geht, erfahren Sie unter: vblh.de/nachhaltig

Volksbank Lüneburger Heide eG

„Die tatkräftige Umsetzung der Idee vom Innovationspark im Süden Hamburgs liegt uns sehr am Herzen. Deshalb haben wir mit der Kooperationsvereinbarung nicht nur untermauert, was wir schon lange erfolgreich praktizieren, sondern die Weichen auf Ausbau gestellt.“

Martin Mahn, CEO Tutech und Hamburg Innovation

„Die aktive Zusammenarbeit hat in den letzten Jahren bereits viele Früchte getragen. Mit unserem neuen, gemeinsamen Plan können wir nun noch mal einen Gang höher schalten!“

Christoph Birkel, CEO Tempowerk

Martin Mahn (links), CEO Tutech und Hamburg Innovation, und Christoph Birkel, CEO Tempowerk. Foto: Jochen Killian, Tutech

X-Innovation und Start-up-Förderung im Hamburger Süden

Tempowerk, Tutech und Hamburg Innovation erneuern Kooperationsvereinbarung

Die Zusammenarbeit von Tempowerk (ehemals hit-Technopark) und Tutech im Innovationspark Harburg ist schon seit Jahren erfolgreich. Beide Unternehmen bieten die Unterstützung und Infrastruktur für frische Geschäftsideen, neue Start-ups und Unternehmen auf Wachstumskurs. Was sich nach potenzieller Konkurrenz anhört, ist eine bewährte Kooperation zur Stärkung der Wirtschaftsregion. Diese Zusammenarbeit wurde nun durch einen Kooperationsvertrag erneuert und ausgebaut. Als Hamburg ältester Technologiepark bietet Tempowerk Technologieunternehmen moderne Bürogebäude, beste IT-Infrastruktur, einen persönlichen und individuellen Service sowie ein breites Netzwerk mit dem Ziel des branchenübergreifenden Know-how-Transfers. Tutech und Hamburg Innovation sind als Schwestergesellschaften auf dem Gebiet des Wissens- und Technologietransfers an der Schnittstelle zwischen Wissenschaft und Wirtschaft aktiv. Konkret sind die beiden Gesellschaften als Berater, Makler, Initiator und Koordinator aktiv, um Hochschulen, Forschung, Industrie und Gesellschaft zu verbinden. Die Kooperationspartner werden zukünftig im Bereich von Innovationsmanagement und -Marketing noch stärker an einem Strang ziehen sowie gemeinsam wissens- und technologiebasierten Start-ups, jungen Unternehmen und KMUs beim Ausbau ihrer Geschäfte helfen. Ziel ist die Weiterentwicklung und das Sichtbarmachen einer bereits guten Infrastruktur und engen Zusammenarbeit der Vertragspartner im Süderelbberaum. So sollen Unternehmen in der Region gehalten werden beziehungsweise in die Region kommen. Nächster konkreter Termin ist Anfang September das Gründungscamp, das gemeinsam mit der Leuphana Universität im Tempowerk veranstaltet wird. Weitere Veranstaltungen unter der Überschrift „Schmiedekunst“ sind in Planung.

So läuft es auf der Tempowerk-Baustelle

Das neue Hotel- und Konferenzzentrum nimmt Gestalt an – Ende August soll alles fertig sein

Aktuelles aus dem Tempowerk direkt ins Mailpostfach

Immer wissen, was los ist: Der neue Tempowerk-Newsletter informiert regelmäßig über Neuigkeiten rund um das Tempowerk und seine Partner – und natürlich auch über alle Fortschritte auf der Baustelle. Einfach kostenlos anmelden unter: www.tempowerk.de/newsletter

Mit dem Krach ist es vorerst vorbei auf der Baustelle im Tempowerk. „Der Abriss ist erledigt, der Aufbau in vollem Gange“, sagt Geschäftsführer Christoph Birkel über den Fortschritt seines Großprojektes. Seit Anfang des Jahres baut der Harburger Unternehmer die Zentrale des früheren hit-Technoparks unter dem neuen Namen „Tempowerk“ in ein hochmodernes Hotel- und Konferenzzentrum um. Dafür wurden die alten Räumlichkeiten im Verwaltungsgebäude komplett entkernt und wieder aufgebaut. Aktuell geben sich Maler, Elektriker, Trockenbauer und Haustechniker die Klinke in die Hand. Rund ein Dutzend Firmen arbeiten Seite an Seite – und kommen erkennbar voran. „Die Hotelzimmer sind fast fertig“, sagt Birkel und meint damit insgesamt 16 Juniorsuiten im zweiten Obergeschoss, die jetzt im Industriedesign erscheinen. Eine Etage tiefer, im Konferenzzentrum, lassen sich die neuen Veranstaltungsräume ebenfalls schon

den aktuellen Mangel an Baustoffen wie Holz, Kunststoff, Silikon oder Dämm-Materialien ist die Baustelle bisher verschont geblieben. Zwar habe Corona für die eine oder andere Lieferproblematik und damit zu leichten Verzögerungen geführt, aber am Zeitplan hat das nicht viel verändert. „Im August soll alles fertig sein“, sagt Birkel. Dann hat der Baulärm auch endgültig ein Ende und der Probetrieb kann starten.

Anbieter: Mercedes-Benz AG, Mercedesstraße 120, 70372 Stuttgart, Partner vor Ort: STERNPARTNER **hans tesmer** STERNPARTNER GmbH & Co. KG · Autorisierter Mercedes-Benz Verkauf und Service Daimlerstraße 1 · 21357 Bardowick · STERNPARTNER.DE

e-Mobilität zahlt sich aus.

Mit insgesamt bis zu € 15.500 Elektroprämie* zzgl. € 5.000 staatlichen Anteil Umweltbonus erleichtern wir Ihnen den Umstieg auf Elektromobilität.

Sichern Sie sich jetzt bei STERNPARTNER und Hans Tesmer die neue Elektroprämie und profitieren Sie von zusätzlichen Einsparungen im Betriebsablauf. Mehr Infos unter www.sternpartner.de/elektromobilitaet

Jetzt bis zu € 15.500,- sichern

* € 15.500 Elektroprämie für den eSprinter mit 47 kWh-Batterie, € 14.000 für den eSprinter mit 35 kWh-Batterie, € 11.500 für den eVito Kastenwagen bzw. € 8.500 für den eVito Tourer, jeweils zzgl. € 5.000 staatlicher Anteil Umweltbonus. Die Barkauf-Aktion ist ausschließlich mit einem begrenzten Kontingenz gültig.

Anbieter: Mercedes-Benz AG, Mercedesstraße 120, 70372 Stuttgart, Partner vor Ort: STERNPARTNER **hans tesmer** STERNPARTNER GmbH & Co. KG · Autorisierter Mercedes-Benz Verkauf und Service Daimlerstraße 1 · 21357 Bardowick · STERNPARTNER.DE

KOLUMNE



Hauptsache sicher!

Von **SINA SCHLOSSER**, Prokuristin der SPEDITIONS-ASSEKURANZ Versicherungsmakler GmbH

Auf die Plätze, fertig, Urlaub!

Die Vorfreude auf den Sommerurlaub steigt. Aber haben Sie tatsächlich an alles gedacht? Nach dem verrückten Jahr 2020 und dem ewig langen Lock-down bis weit in das Jahr 2021 hinein, sind wir wohl alle mehr als reif für die Insel. Oder zumindest reif für ein paar Tage Auszeit. Mittlerweile kann man fast überall wieder hinreisen. Entweder mit oder ohne Test. Auch das Ausland wartet dringend auf die deutschen Touristen und lockt mit ausgeklügelten Hygienekonzepten und niedrigen Preisen. Aber was passiert, wenn ich gebucht habe und doch nicht verreisen kann? Oder nicht verreisen darf? Wer übernimmt dann die Kosten?

Thema Corona

Wenn ein Einreiseverbot von einem Land oder einer Region ausgesprochen wird, dann bekommt der verhinderte Reisende in der Regel den vollen Preis erstattet. Besonders einfach funktioniert dies bei Pauschalreisen über einen Anbieter, da dieser sich meist um alles kümmert. Was aber, wenn Flug und Hotel separat gebucht wurden? Dann ist Eigeninitiative gefragt, um sich die Kosten erstatten zu lassen. Ganz anders sieht es allerdings aus, wenn die Reise grundsätzlich erlaubt ist, der Reisende jedoch plötzlich Mut vor der eigenen Courage hat und doch lieber zu Hause bleiben möchte. Ein Grund wäre Sorge um die Sicherheit vor Ort, ein zu hoher Inzidenzwert oder eine Reisewarnung der Deutschen Bundesregierung für das Reiseland. In diesem Fall steht dem Stornierer keine Erstattung zu, da er ja verreisen könnte und dürfte.

Glück hat dann derjenige, der eine flexible Reise gebucht hat und zum Beispiel das Reisedatum nach hinten verschieben kann oder sogar eine Option zur kostenlosen Stornierung vereinbart hat. Ein Tipp: Viele Hotels und Reisegesellschaften bieten aktuell kostenfreie Stornierungen bis teilweise 24 Stunden vor Reisebeginn an. Viele Versicherer bieten mittlerweile auch einen „Coronaschutz“ an. Dann werden auch die Kosten übernommen, wenn die Reise aufgrund von Coronaregeln nicht angetreten werden kann. Auch hier lohnt sich das genaue Hinschauen: Das Kleingedruckte sollte vor Abschluss sehr genau gelesen werden, da die Konditionen sehr eng definiert sind und es hier zu bösen Überraschungen kommen kann.

Thema Krankheit

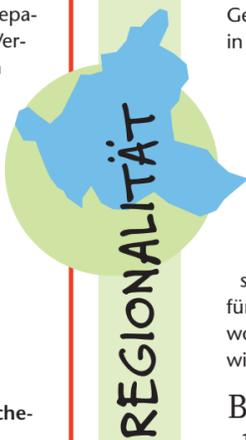
Bei Krankheit während der Reise würde eine Reiseabbruchversicherung grei-

fen. Diese erstattet die anteiligen Hotelkosten sowie die Rückreisekosten. Versicherte Gründe für den Abbruch einer Reise sind zum Beispiel eine Krankheit, ein Unfall, der Tod eines nahen Familienmitgliedes oder auch ein größerer Schaden am (Wohn-)Eigentum. Bekannte Vorerkrankungen sind logischerweise nicht versichert. Wenn Sie die Reise gar nicht erst antreten können, dann würden die Reisekosten durch eine Reiserücktrittsversicherung übernommen werden. Achtung: Viele Tarife beinhalten nicht unerhebliche Selbstbeteiligungen von bis zu 30 Prozent der Reisekosten! Erstattet werden die Reisekosten, wenn die Reise aufgrund Krankheit, Todesfall, Verlust des Arbeitsplatzes oder Schwangerschaft nicht angetreten werden kann.

Die Reisekrankenversicherung ist das wohl bekannteste Produkt am Markt. Aber aufgepasst, denn sie übernimmt nur die Kosten für ärztliche Behandlungen, Medikamente, den Aufenthalt im Krankenhaus, den Rücktransport nach Hause und Co. Es werden keine Reisekosten ersetzt. Ein Tipp: Bei vielen großen Kreditkartenanbietern sind die Kranken- und/oder Reiseabbruchversicherung Bestandteil der Zusatzleistungen, wenn die Reise mit dieser Karte bezahlt worden ist. Sollten Sie separat eine Versicherung für Ihre Reise abschließen wollen, dann lohnt sich oft eine Jahres-Versicherung und/oder ein Familientarif. Mit beiden kann viel Geld gespart werden.

Ein letzter Insider-Tipp: Der Abschluss einer Versicherung über einen separaten Anbieter, eine klassische Versicherungsgesellschaft, ist zudem fast immer günstiger als die Angebote im Reisebüro oder beim Online-Reiseanbieter – denn die wollen ja schließlich auch daran verdienen und kaufen die Deckung bei der Versicherung für ihre Kunden ein.

>> Fragen an die Autorin zu diesem Thema? Sina.Schlosser@speditions-assekuranz.de
■ Sina Schlosser ist seit mehr als zehn Jahren im Bereich Versicherungen tätig und seit vielen Jahren Prokuristin und Geschäftsführerin der SPEDITIONS-ASSEKURANZ Versicherungsmakler GmbH. Das inhabergeführte Unternehmen hat seinen Sitz in Hollenstedt. Seit mehr als 30 Jahren sind die gut 20 Mitarbeiter für nationale und internationale Kunden tätig. Der Schwerpunkt liegt auf dem Bereich Gewerbekunden.
Web: www.speditions-assekuranz.de



REGIONALITÄT



Illustre Talkrunde: Unter der Gesprächsführung von Wolfgang Becker (links) zogen lokale Wirtschaftsgrößen ihre vorläufige Corona-Bilanz: Dirk Düvel (von rechts), Fabian Stackmann, Franziska Wedemann, Gastgeber Andreas Sommer und Nele Landschof. Im B&P-BusinessTalk kann die Diskussion als Podcast gehört werden.

Foto: Tobias Pusch

„Wir wollen jetzt endlich wieder loslegen“

Beim Wirtschaftstalk der Sparkasse Harburg-Buxtehude kamen Größen der lokalen Wirtschaft zusammen und zogen ein Corona-Zwischenfazit – mit bisweilen optimistischen Anklängen

16 Monate hat die Corona-Pandemie Deutschland nun bereits im Griff. Und trotz aller Unkenrufe hält sich die Unternehmenslandschaft passabel. Die Sparkasse Harburg-Buxtehude wollte es genau wissen und lud verschiedene lokale Wirtschaftsgrößen zu einer Talkrunde. Thema: „Be- und Entschleuniger Corona – Chancen einer Krise“ auf die Groh-P.A.-Bühne nach Buchholz ein. Unter der Gesprächsführung von B&P-Objektleiter Wolfgang Becker wurde das Format von den Experten für Eventtechnik live ins Web gestreamt. Gleich zu Beginn sprach Nele Landschof, Geschäftsführerin des Ringhotel Sellhorn in Hollenstedt, ihren Mitdiskutanten aus der Seele: „Wir wollen jetzt endlich wieder loslegen“, sagte sie und nannte die Corona-Pandemie für ihr Unternehmen eine „wilde Zeit“. Aufgrund der Reisebeschränkungen seien die Gästeströme versiegt. Staatliche Unterstützung und Kurzarbeit mussten helfen. Positiv nimmt sie aus der Krise mit, dass man im Team füreinander große Wertschätzung gewonnen habe. „Wir haben gespürt, dass wir uns aufeinander verlassen können.“

Binnen 48 Stunden alles gedreht

Franziska Wedemann, Geschäftsführerin des Harburger Unternehmens Backhaus Wedemann und Vorsitzende des Wirtschaftsvereins für den Hamburger Süden, stand im März 2020 binnen 48 Stunden vor einer komplett anderen Geschäftswirklichkeit. Als Zulieferer für zahlreiche Betriebe, aber auch für Abnehmer wie die Gastronomie im Volksparkstadion musste sie schmerzhaft Umsatzrückgänge hinnehmen. Sie sei aber gut vorbereitet ge-

wesen und habe „den gesamten Instrumentenkasten genutzt, inklusive Kurzarbeit. Als Learning nehme ich aus der Krise mit, dass ich – ebenso wie mein Urgroßvater, mein Großvater und mein Vater, die das Unternehmen durch Krieg und andere schwere Zeiten gebracht haben – Krisen erfolgreich managen kann.“

„Was das mit einem macht . . .“

Fabian Stackmann, Geschäftsführer des Buxtehuder Unternehmens Modehaus Stackmann, traf die Zwangsschließung der 15 000-Quadratmeter-Fläche ebenfalls hart. „Dass gleichzeitig andere Anbieter wie Famila, Lidl, Aldi und Marktkauf weiterhin Kleidung verkaufen durften, hat mich extrem geärgert. Man kann sich nicht vorstellen, was das mit einem macht, wenn man durch einen dunklen Laden läuft, der auch langsam immer kälter wird.“ Besonders habe es ihm für die Mitarbeiter leidgetan. In der Krise habe man jedenfalls gelernt, „sich neu auf das wirklich Wichtige zu fokussieren“.

Gewisse Müdigkeit und Erschöpfung

Ein gänzlich anderes Bild gab es während der Pandemie bei Dirk Düvel, Geschäftsführer der „Wir Leben“-Apotheken und der Besamex Online-Apotheke mit Hauptsitz in der Elbmarsch. Er erlebte mit seinen knapp 500 Mitarbeitern einen wahren Nachfrageschub. „Ich hatte eher das Problem, genügend Mitarbeiter zu finden und die Versorgung mit Medikamenten sicherzustellen.“ Belastend habe sich auf die Angestellten dabei nicht nur die immense Arbeit ausgewirkt, sondern auch konfliktreiche Situationen mit Kunden, die oft nicht verstehen konnten,

warum zeitweise bestimmte Artikel rationiert wurden. „Aktuell spüren wir im Team eine gewisse Müdigkeit und Erschöpfung.“ Er sei nach 16 Monaten Corona aber stolz auf sein Team: „Die Kunden und ich konnten uns auf die Mannschaft voll verlassen. Die Krankenstände sind trotz der hohen Belastungen so tief wie noch nie.“

„Bislang keinen Euro verloren“

Gastgeber Andreas Sommer, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Harburg-Buxtehude, zeigte sich ehrlich überrascht angesichts der bislang geringen Auswirkungen der Krise auf das Geschäft der Bank. „Wir haben Corona-bedingt im Kreditbereich bislang keinen Euro verloren. Und ich glaube, das hätten wir vor einem Jahr so nicht für möglich gehalten.“ Er rechne zwar nach der nun wieder eingesetzten Pflicht zur Insolvenzanmeldung mit einer Pleitewelle, „aber ein Tsunami wird das nicht werden“. Corona habe viele bereits angestoßene Veränderungen beschleunigt. „Wir haben in einem Jahr einen Schritt gemacht, für den wir sonst vielleicht vier bis fünf Jahre benötigt hätten“, so Sommer. Als Beispiel nannte er die Kartenzahlungen, die zeitweise um bis zu 50 Prozent zugelegt hätten. Was er aus der Krise mitnimmt? „Der Zusammenhalt hat uns als Sparkasse in diesen nicht einfachen Zeiten getragen.“ Man gehe nun mit breiter Brust in die Zukunft. „Jetzt wissen wir, dass wir eine so große Krise meistern können. Dann schaffen wir auch die anderen Herausforderungen, die aktuell auf die klassischen Filialbanken warten.“

>> Web: <https://www.youtube.com/watch?v=useglxka4XQ>

Vom Profi – für Profis

- Verschiedene Größen ab 20 m²
- Schon ab 1 Monat Laufzeit
- Stromanschlüsse z.T. vorhanden
- Parkplätze vor Ort



Jetzt anrufen unter
0800 404 088 009
und flexibel anmieten!

WIR ÜBERWINDEN GRENZEN FÜR IHREN ERFOLG

WIRTSCHAFTS- UND REGIONALENTWICKLUNG
IN DER SÜDLICHEN METROPOLREGION HAMBURG

Sie suchen Marktchancen in unserer dynamischen Süderelbe-Region? Sprechen Sie uns an!

WWW.SUEDERELBE.DE



Süderelbe AG
Metropolregion Hamburg

Volker Tschirch, Hauptgeschäftsführer des AGA Unternehmensverbandes, spricht für mehr als 3500 Betriebe aus dem Groß- und Außenhandel sowie dem unternehmensnahen Dienstleistungssektor. Sein Appell: „Lasst uns impfen!“ Foto: AGA



ÄRMEL HOCH

So impfen wir uns aus der Krise

B&P-GESPRÄCH AGA betont die Rolle der Unternehmen im Kampf gegen Corona

Die gute Nachricht gleich zum Start: 80 Prozent der kleinen und mittleren Betriebe, die beim AGA Unternehmensverband organisiert sind, wollen ihren Beschäftigten ein Impfangebot machen. Diese Zahl hat AGA-Hauptgeschäftsführer Volker Tschirch im B&P-Gespräch genannt und sich im Namen der mehr als 3500 Unternehmen, für die er spricht, an die Seite der Spitzenverbände unter dem Dach des BDA gestellt: „Neben den Impfzentren und den Hausärzten sehen wir das betriebliche Impfen als die dritte Säule der bundesweiten Impfkampagne. Diese Säule müssen wir stark machen.“

Auch für das betriebliche Impfen durch die Betriebsärzte gilt der allgemeine Notstand: „Die Nachfra-

ge nach Impfstoff übersteigt das Angebot“, sagt Tschirch. Und fügt hinzu: „Das wird sich aber absehbar ändern. Es ist wie anfangs beim Desinfektionsmittel, dann bei den Masken und den Tests. Zunächst herrschte in allen drei Fällen ein Mangel, der zu hohen Preisen führte. Dann wurde der Markt plötzlich überschwemmt. Das Überangebot führte zu einem starken Preisverfall. So werden wir es auch beim Impfen erleben. Wir werden mehr als genug Impfstoff haben.“

Was ebenfalls als gutes Signal gewertet werden darf: Jedes zweite Unternehmen ist laut AGA bereit, die Kosten für die Impfung der Mitarbeiter zu übernehmen. Volker Tschirch: „Das kostet bei einer Erst- und Zweitimpfung rund 100 Euro pro Mitarbeiter. Aber auf der anderen Seite entfällt dann auf

Sicht die Testpflicht, die ebenfalls hohe Kosten verursacht. So ein Test kostete in der Startphase der Testkampagne zwischen sechs und neun Euro. Viele Unternehmen haben sich eingedeckt. Wir brauchen aber nicht nur getestete Mitarbeiter, sondern vor allem gesunde. Deshalb lautet die Devise: Lieber einmal alle durchimpfen, als ständig zu testen.“

Entlastung ist in Sicht

Auf der Homepage des AGA bietet der Verband seinen Mitgliedern praktische Informationen für die Beschaffung von Masken und Test-Kits, aber natürlich auch das Impfen, bei dem die Betriebsärzte die tragende Rolle spielen. Volker Tschirch sieht sie an vorderster Front im Kampf gegen Corona: „Unser

Ziel muss es sein, die Impfbereitschaft hochzuhalten. Jetzt tobt noch der Kampf um Termine in den Impfzentren, aber schon bald wird es zu einer Entlastung kommen, wenn in den Unternehmen ebenfalls geimpft wird.“ Grundsätzlich attestiert er den Impfzentren eine gute Arbeit, weist aber auch auf den hohen Aufwand hin: „Die Kosten sind im Vergleich zum Impfen beim Hausarzt etwa zehnmal so hoch.“

Das Fazit vom AGA: „Man kann über alles meckern, aber die Situation ist jetzt so wie sie ist, und wir müssen da gemeinsam durch“, sagt Tschirch und verneigt sich einen kleinen Seitenhieb Richtung Politik bewusst nicht: „Die Impfkampagne ist ganz sicher kein Thema für den bevorstehenden Wahlkampf.“ Die Pandemie habe zwar „Zweifel an der Wirk-

mächtigkeit des Föderalismus“ aufkommen lassen, aber in Norddeutschland hätten sich die Bundesländer – das „Team Vorsicht“ aus Hamburg, das „Team Mut“ aus Schleswig-Holstein und das „Team Kompromiss“ aus Niedersachsen – bislang gut schlagen. Nicht zuletzt mit Hilfe der Unternehmen. Tschirch: „Der pharmazeutische Großhandel hat eine unglaubliche logistische Herausforderung bewältigt, als zehn Millionen Impfdosen allein im Mai an die Apotheken ausgeliefert werden konnten. Das war eine sensationelle Leistung, denn sowohl Transport als auch Handling der sensiblen Impfstoffe von Biontech & Co. stellten die Betriebe vor erhebliche Herausforderungen.“

Web: www.aga.de



HILFT AUCH NACH DEM LOCKDOWN

Termine buchen mit disponas

Die Stader Digitalagentur hc media hat das, was viele Unternehmen jetzt brauchen – Praktische Nachverfolgung von Kundenkontakten inklusive



Lars Grollmisch



Ute Grünhagen

Tool ist übersichtlich, schnell zu bedienen, erschließt sich auch Kunden, die nicht ständig im Internet unterwegs sind, und bietet Planungssicherheit für beide Seiten. Lars Grollmisch: „Und es ist flexibel auf alle denkbaren Anwendungen anzupassen. In einem Autohaus sind die Anforderungen natürlich anders als beispielsweise in einem Fitness-Studio oder in einer Arztpraxis. Heute können wir sagen: disponas ist quasi überall einsetzbar.“

Stichwort Fitness: Auch Joy Fitness in Stade hat jetzt disponas eingerichtet. Gerade hier ist es wichtig, die Nachverfolgung für den Worst Case sicherzustellen – den Besuch eines Sportlers, bei dem nachträglich eine Covid-19-Infektion festgestellt wurde. Lars Grollmisch: „Mit disponas ist die Nachverfolgung gewährleistet, denn der Kunde bestimmt selbst, wie lange seine Termini auf unserem Server gespeichert bleiben sollen.“ Ute Grünhagen, Mediaberaterin mit Sitz in Stade: „Genau diese Funktion brauchen jetzt viele Inhaber von Geschäften und Unternehmen mit direktem Kundenkontakt. Zum Beispiel Friseure, körpernahe Dienstleistungen, Ärzte, Restaurants, Fahrradhändler, Autohäuser und so weiter.“

Das Terminbuchungs-Tool ist über die Internetseite des jeweiligen Unternehmens erreichbar, natürlich auch mobil. Optisch kann es durchgängig auf das Kundendesign ausgerichtet werden. Die Implementierung dauert im einfachsten Fall nur wenige Tage, stehen aufwendigere Design- oder Programmierungswünsche an, kann es entsprechend länger dauern. disponas kostet einmalig ab 1490 Euro (Einrichtung) plus eine monatliche Lizenzgebühr von 49 Euro. Die Nutzung ist jederzeit kündbar, das Tool kann aber ohne weitere Einrichtungskosten auch nach einer Pause wieder reaktiviert werden. wb

■ Kontakt: Telefon 0 41 41/936-273, ute.gruenhagen@hcmedia.de, Web: hcmedia.de, disponas.de

Corona war noch gar nicht „erfunden“, da machten sich die Entwickler von hc media, der Digitalagentur des Zeitungsverlags Krause (Tageblatt) aus Goslar und Stade, daran, ein praktisches, vor allem aber sehr einfach zu bedienendes und selbsterklärendes Terminbuchungs-Tool zu entwerfen: disponas. Das war vor gut drei Jahren. Was als nützliche Hilfe für Unternehmen oder auch öffentliche Einrichtungen gedacht war, entpuppt sich jetzt in der Corona-Pandemie als überlebenswichtiges Werkzeug beispielsweise für all jene, die nur öffnen dürfen, wenn sie ihren Kunden Termine anbieten können und zudem noch zwecks Nachverfolgung nachweisen müssen, wer an welchem Tag und zu welcher Zeit im Geschäft, in der Praxis oder auf dem Amt gewesen ist. Lars Grollmisch, Geschäftsführer von hc media: „Wir haben das, was diejenigen brauchen, die jetzt wieder öffnen wollen.“ So gesehen, ist das Terminbuchungs-Tool disponas zumindest ein kleiner Schritt auf dem langen Weg zurück zur Normalität.

Diese klassische Anwendung kennt jeder: Im Frühjahr, wenn die Sommerreifen aufgezogen werden müssen, und im Herbst, wenn die Winterreifen an der Reihe sind, herrscht in den Autohäusern regelmäßig Ausnahmezustand. Auch bei Mercedes-Tesmer war es ein Muss, die Termine so zu koordinieren, dass der „Boxenstopp“ möglichst reibungslos vorantzuzuging. So wurde Tesmer zum Referenzkunden für hc media und hat heute seinen Anteil

darin, dass disponas ausgereift ist. Grollmisch: „Am Anfang hakte es manchmal noch, aber die Kinderkrankheiten hatten wir schnell im Griff.“ Der „Boxen-Stopp“ bei Tesmer war sozusagen der Praxistest für disponas. Das

„Wir sind glücklich, dass wir uns für das Buchungssystem disponas entschieden haben. Es bietet uns als Unternehmen komfortable Möglichkeiten für unsere tägliche Arbeit: Die von unseren Kunden gebuchten Termine sind sicher gespeichert, übersichtlich gelistet und für uns einfach zu verwalten. Vor allem aber melden unsere Kunden zurück, dass die Termin-Buchung online absolut reibungslos, spielend leicht und selbsterklärend läuft. Das ist das Wichtigste – denn so können unsere Mitglieder trotz dieser besonderen Zeiten wieder trainieren. Die schnelle und flexible Umsetzung in Zusammenarbeit mit hc media hat dies möglich gemacht und bekommt von uns die Schulnote eins.“

Thomas Holst, Joy Fitness Stade

| FORD BUSINESS

ELEKTRISIERT IHRE FLOTTE.

100 % ELEKTRISCH

FORD MUSTANG MACH-E CROSSOVER

Rückfahrkamera mit Rückwaerts-Einpark-Assistent, Klimaanlage mit automatischer Temperaturkontrolle (2-Zonen-Klimaautomatik), Müdigkeitswarner, Antiblockier-Bremssystem (ABS) mit elektronischer Bremskraftverteilung (EBD), 4 Leichtmetallräder 7,0 J x 18 mit 225/60 R 18 Reifen

Monatliche Ford Lease Full-Service-Rate

€ 359,- netto ^{1,2}

(€ 427,21 brutto)

DAMIT KÖNNEN SIE RECHNEN:

Staatliche Zuschüsse, wie ein zu **0,25%*** versteuerbarer geldwerter Vorteil bei privater Nutzung der Firmenfahrzeuge und bis zu **€ 6.000,-** Umweltbonus.**

* Bei einem Bruttolistenpreis bis € 60.000,-, darüber gilt eine 0,5% Besteuerung. ** Staatlicher Umweltbonus, den Sie nach Anschaffung eines Ford Mustang Mach-E Neufahrzeuges beantragen können; mehr Informationen auf bafa.de

Kraftstoffverbrauch (in l/100 km nach § 2 Nrn. 5, 6, 6a Pkw-EnVKV in der jeweils geltenden Fassung) Ford Mustang Mach-E Crossover: (kombiniert); (innerorts: entfällt); (außerorts: entfällt); CO₂-Emissionen: 0 g/km (kombiniert); Stromverbrauch: 17,2 kWh/100 km (kombiniert).

Tobaben
www.fair-und-freundlich.de

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

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

Buxtehude
Brillenbüschweg 27a
Tel. 04161 - 55 89 0

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

Fair und
freundlich!

Beispielfoto eines Fahrzeuges der Baureihe. Die Ausstattungsmerkmale des abgebildeten Fahrzeuges sind nicht Bestandteil des Angebotes. Ford Lease ist ein Angebot der ALD AutoLeasing D GmbH, Nedderfeld 95, 22529 Hamburg, für Gewerbekunden (ausgeschlossen sind Großkunden mit Ford Rahmenabkommen sowie gewerbliche Sonderabnehmer wie z. B. Taxi, Fahrschulen, Behörden). Eingeschlossen im Ford Lease Full-Service-Paket sind Wartungs- und Inspektionsarbeiten sowie anfallende Verschleißreparaturen in vereinbartem Umfang. Für weitere Fragen zu Details und Ausschlüssen zu allen Services können Sie sich gerne an uns wenden. Nur erhältlich im Rahmen eines Ford Lease Vertrages. Ist der Leasingnehmer Verbraucher, besteht nach Vertragsschluss ein Widerrufsrecht. *Gilt für einen Ford Mustang Mach-E 75,7kWh Batterie Standard Range Elektromotor 198 kW (269 PS), Automatikgetriebe, 334,63 netto (€ 398,21 brutto) monatliche Leasingrate, € 6.075,82 netto (€ 7.230,23 brutto) Leasing-Sonderzahlung, bei 48 Monaten Laufzeit und 40.000 km Gesamtaufleistung. Leasingrate auf Basis eines Fahrzeugpreises von € 39.411,76 netto (€ 46.899,99 brutto), zzgl. € 1.150,- netto (€ 1.368,50 brutto) Überführungskosten. Das Ford Lease Full-Service-Paket ist optional für € 24,37 netto (€ 29,- brutto) monatlich erhältlich und in der Ford Lease Full-Service-Rate berücksichtigt.



Diese Ansicht auf dem Laptop zeigt den geplanten Kreisverkehr Hohe Schaar – eine bundesweit einmalige Konstruktion in drei Ebenen.



„Emotionale und ideologische Betrachtungsweise“

Wirtschaftsverein lädt „Mister A26“ Peter Pfeffermann ein: Macht ein möglicher politischer Wechsel in Berlin zig Jahre Autobahnplanung zunichte?

Von Wolfgang Becker

Der virtuelle Drohnenflug entlang der A26 vom Hamburger Übergabepunkt bis rüber zu A1 im Osten zeigt ein Straßenbauprojekt der Sonderklasse – einmalig in Deutschland. Und eine große Befürchtung, die Peter Pfeffermann, Projektabteilungsleiter der Deges GmbH, jetzt gut 60 Teilnehmern einer Online-Präsentation offenbarte, zu der der Wirtschaftsverein für den Hamburger Süden eingeladen hatte: „Für den Fall, dass wir im September eine Grün-schwarze oder Schwarz-grüne Bundesregierung bekommen sollten, machen wir uns große Sorgen.“ Hamburg brauche dieses Straßenbauprojekt, aber die immer noch vorherrschende emotionale und ideologische Betrachtungsweise könne es gefährden. Dann wären Jahrzehnte der Planung und zig Millionen Euros vergeblich investiert worden. Pfeffermann lud die virtuelle Gesellschaft zu

einem eindrucksvollen Rundflug von Francop nach Stillhorn ein, drückte unterwegs auf Stopp und erläuterte die Besonderheiten des Projekts: großzügige Biotopkorridore für die Fledermäuse, einen Autobahndeckel im Bereich der Wilhelmsburger Wohnbebauung, einen Kreisverkehr in drei Ebenen an der Hohen Schaar, die flankierende Stärkung der Hafentunnel, eine Verlegung des Rastplatzes Stillhorn auf das mittlerweile stillgelegte und zum Rückbau vorgesehene Tanklager der Shell an der Hohen Schaar, ein Galeriebauwerk auf Höhe Finkenriek, um den Schallschutz für die dort stehenden Hochhausbewohner sicherzustellen und vieles mehr. Dennoch gibt ihm die politische Großwetterlage zu denken. Arnold Mergell, stellvertretender Vorsitzender des Wirtschaftsvereins, sicherte dem Autobahn-Planer zwar volle Unterstützung zu, doch der Harburger Arm nach Berlin könnte sich womöglich als zu kurz erweisen. „Mister A26“ Peter Pfeffermann zum aktuellen Stand: „Mittlerweile

sind alle Abschnitte im Planfeststellungsverfahren. Im Zuge der A26 soll ein vollwertiges Autobahnkreuz an der A7 entstehen. Ein tolles Autobahnkreuz, aus Sicht des Ingenieurs. Es wird sehr gut befahrbar sein.“ Auf Wunsch der Polizei simulierte die Deges Deutsche Einheit Fernstraßenplanungs- und -bau GmbH sogar eine Lkw-Tour durch die vorgesehenen Tunnel – mit der Sicht aus der Fahrerkabine. Pfeffermann: „Wenn Tunnel geplant werden, wird die Polizei hellhörig. Es interessiert deshalb die Frage, was ein Lkw-Fahrer auf dem Weg in den Hafen sieht.“

So sieht es der Lkw-Fahrer

Die zeitliche Perspektive: Die aus Niedersachsen herangeführte A26 und die Sanierung der vor dem Elbtunnel aufgeständerten A7 in Hamburg sollen laut Pfeffer-

mann bis 2024/25 abgeschlossen sein. Mit der Fertigstellung des Hamburger A26-Teils rechnet er bis 2028/31, allerdings: „Das ist alles noch mit einem Fragezeichen versehen. Üblicherweise müssen wir mit Klagen von den Umweltverbänden rechnen. Dafür haben wir zwar Verzögerungen einkalkuliert, aber aus einem können da auch mal schnell drei Jahre werden.“

„B73 wird keine Fußgängerzone“

Pfeffermann: „Alle reden vom Internet, niemand vom Streetnet. Die A26 soll vor allem auch die stark befahrene B73 und die Haupt-hafenroute entlasten. Aber die Stader Straße wird dadurch ja nicht zur Fußgängerzone

– sie wird zwar deutlich weniger belastet werden, dennoch aber ihre Bedeutung behalten. Dasselbe gilt für die Hafenroute. Diese Autobahn ist aus Hamburger Sicht zwingend erforderlich.“ Die A26 ist seit 2015 in den Bundesverkehrswegeplan aufgenommen, seit 2018 steht sie im vordringlichen Bedarf. Den überwiegenden Teil der Kosten trägt der Bund – vorbehaltlich neuer politischer Weichenstellungen . . .

» Virtueller Drohnenflug auf YouTube: <https://www.youtube.com/watch?v=a2B0q2ipObE>

REGIONALITÄT

Die Feuerbestattungen
Stade

Verantwortung.
Respekt. Vertrauen.

Der respektvolle Umgang mit den Verstorbenen ist unser oberstes Gebot. Wir ermöglichen den Hinterbliebenen auch den ganz persönlichen Abschied. In einem trostspendenden und individuell gestalteten Rahmen – ganz nach Ihren Wünschen.

Wir sind für Sie da – in Zusammenarbeit mit dem Bestattungsunternehmen ihres Vertrauens.

Fragen Sie uns. Wir beraten Sie gern.

Die Feuerbestattungen Stade
Ferdinand-Porsche-Straße 5 21684 Stade
Telefon 04141 922691 Fax 04141 922692
kontakt@fbstade.de www.fbstade.de



Ende einer Erfolgsgeschichte ProTec zieht die Reißleine

Weil der Flugzeugbau durch Corona im Gleitflug ist, stellt Mirco Schulz den Betrieb des Buxtehuder Dienstleisters ein

Fast vier Jahrzehnte lang lieferte der Buxtehuder Dienstleister ProTec NC-Programmierungen für die Fertigung von Flugzeugteilen. Mit den Programmen wurden Maschinen gesteuert. ProTec hatte sich vor allem auf die anspruchsvollen Aufgaben spezialisiert. Doch bereits vor Corona zeichnete sich ab, dass das Geschäft immer stärker in Wellenform verlief, wie Geschäftsführer Mirco Schulz sagt: „Mal hatten wir unheimlich viel zu tun, dann wieder Flaute.“ Als im vorigen Jahr die Pandemie ausbrach und der Flugverkehr weitgehend zum Erliegen kam, wurde die Flaute zum Dauerzustand – da zog Schulz die Reißleine. Die Geschichte von ProTec endet am 30. Juni 2021. Schulz: „Dieser Schritt ist mir unheimlich schwergefallen. Aber wir standen in der Gefahr, in eine schwere Insolvenz zu rutschen. Irgendwann sind die Rücklagen aufgebraucht, und dann wird es heikel. Das wollte ich nicht riskieren.“ Was die Fliegerei angeht, ist er skeptisch: „Durch Corona haben viele Unternehmen jetzt die Erfahrung gemacht, dass Konferenzen und Geschäftstreffen im Online-Modus sehr gut funktionieren. Ich denke, das hohe Niveau der Business-Reisen, wie wir es vor der Pandemie hatten, werden wir nicht mehr sehen. Corona brachte eine Vielzahl von Flugzeugen auf den Boden. Für uns hieß das: Neue Projekte blieben aus, Entwicklungen wurden auf die lange Bank geschoben, und selbst die Optimierung sank auf ein Minimum. Hinzu kommt auch, dass viele Aufträge im Flugzeugbau in Billiglohnländer verlagert werden, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Damit war unsere Perspektive dahin.“

Das 1984 gegründete Unternehmen hatte zeitweilig 18 Mitarbeiter und einen Hauptauftraggeber. Schulz: „Meine Versuche, das Geschäft breiter aufzustellen,



Lieber ein Ende mit Schrecken als ein Schrecken ohne Ende: Mirco Schulz, Geschäftsführer des Buxtehuder Flugzeugbau-Dienstleisters ProTec, wickelt das Unternehmen zum 30. Juni 2021 ab. Foto: Wolfgang Becker

hatten nicht den erhofften Erfolg.“ Vor wenigen Jahren stieg er in den 3D-Druck ein, doch dies konnte den Verlust von Arbeitsaufträgen nicht kompensieren. Als das Geschäft im September fast völlig zusammenbrach, musste Schulz handeln. Zum 1. Dezember vorigen Jahres wurde dem Großteil der Mannschaft gekündigt. Seitdem wickelten die Verbliebenen noch ein paar Restaufträge ab. Jetzt gehen in dem Firmengebäude an der Lüneburger Schanze endgültig die Lichter aus. Wie geht es für Mirco Schulz weiter? Das ist noch offen, aber er hat eine Idee: „Ich habe schon immer gern mit Metall gearbeitet – das ist fast ein Hobby. Ich könnte mir gut vorstellen, in einen metallverarbeitenden Betrieb einzusteigen.“ Kurz: Aufgeben oder gar Depressiv sind nicht angesagt. Das Leben geht auch nach ProTec weiter und wird spätestens nach dem Ende der Pandemie neue Chancen eröffnen. Mirco Schulz, ganz Optimist, wird etwas unternehmen . . .

digital
KONKRET

GROSSAUFTRAG IN BREMEN



Ole Groh ist derzeit regelmäßig im Güterverkehrszentrum Bremen anzutreffen, denn dort stattet das chinesische Logistikunternehmen Winit eine große Halle mit Regalen von Hahn & Groh sowie Robotertechnik made in China aus.



Podcast: Im Gespräch mit B&P-Redakteur Wolfgang Becker gibt Ole Groh, Geschäftsführer und Inhaber von Lagertechnik Hahn

& Groh in Winsen, Einblicke in einen speziellen Bereich der Logistikbranche, die jetzt zunehmend an der Schwelle zur umfassenden Digitalisierung steht.

REGIONALITÄT

Hahn & Groh steigt in die Automation ein

Winsener Lagertechnik-Spezialisten entwickeln sich zum Systemlieferanten – 300 Roboter im synchronisierten Logistik-Einsatz

Er war zur richtigen Zeit am richtigen Ort und stellt fest, dass sich dieser Zustand bis heute nicht verändert hat, eher dass beides mehr denn je gilt: Als Ole Groh vor fast 25 Jahren eine Dependence des süddeutschen Regalbauspezialisten Hahn in Hamburg eröffnete und die Geschichte von Lagertechnik Hahn & Groh begann, zeichnete sich bereits ab, dass eine Branche auf der Überholspur war: die Logistik. Ole Groh und sein mittlerweile sechsköpfiges Team sitzen heute in Winsen und planen von dort aus Regale für alle lagerfähigen Produkte – das beginnt beim maßgeschneiderten Aktenregal im Keller einer Anwaltskanzlei und endet bei Großaufträgen mit zig Tausend Palettenstellplätzen. 24 Jahre lang etablierte sich Hahn & Groh als verlässlicher Dienstleister vor allem auch in der Logistikbranche und wagt jetzt, im 25. Jahr, einen Schritt hin zum Systemanbieter. In Bremen entsteht zurzeit das hochmoderne Lager des chinesischen Unternehmens Winit, in dem Robotertechnologie für einen fast autonomen Betrieb sorgen wird. Ein planerischer Quantensprung für Ole Groh, aber, da ist er ganz sicher, ein wichtiger Schritt in die Logistik der Zukunft: „Ein Regal ist ein Regal, da ändert sich nichts Wesentliches. Was sich ändert, ist die Bedienung. Da haben viele Lagerbetreiber großen Nachholbedarf.“

Zwei Entwicklungen sorgen derzeit dafür, dass der Bedarf an Lagertechnik steigt: „Durch die Corona-Pandemie mit all ihren

Auswirkungen bekommt das Thema Lagerhaltung eine noch stärkere Bedeutung, vor allem weil der Online-Handel boomt. Wer da einsteigt, braucht immer auch ein Lager. Die zweite Entwicklung betrifft die Digitalisierung. Viele Lager werden noch so betrieben, wie es immer üblich war. Das liegt unter anderem daran, dass viele Betreiber unsicher sind, ob sich diese Investitionen lohnen. Sie misstrauen der Technik und setzen lieber auf das Bewährte, klagten aber zugleich, dass es schwer ist, Personal zu finden. Die Technologie verändert sich, die Systeme sind erprobt und effizient. Ich denke, da wird noch viel Arbeit auf uns zukommen. Deshalb steigen wir in diese Entwicklung ein und entwickeln auch uns vom Planungsbüro für und Anbieter von Regalanlagen hin zum Systemlieferanten. Der aktuelle Auftrag in Bremen ist für uns ein tolles Referenzobjekt.“

Konkret baut der chinesische Kunde im Güterverkehrszentrum Bremen eine neu er-

stellte 33 000 Quadratmeter große Halle für seine Belange um. Das GVZ Bremen ist das größte Güterverkehrszentrum in Deutschland. Es erstreckt sich auf einem 472 Hektar großen Gelände in Bremen-Strom in unmittelbarer Nähe des Neustädter Hafens. Hier hat das deutsche Unternehmen Fiege eine leer stehende Halle an Winit vermietet. Das chinesische Logistikunternehmen fungiert als Zwischenverteiler für ankommende Ware aus China, die dann später beispielsweise über Amazon vertrieben wird. Insgesamt geht es um drei Hallenschiffe mit je etwa 11 000 Quadratmetern Fläche. Für eine dieser Flächen haben Ole Groh und sein Team eine Palettenregal-Anlage mit 14 500 Stellplätzen gebaut. Im März 21 wurden die Teile geliefert, die Montage – Hahn & Groh arbeitet mit externen Monteuren – war Anfang April abgeschlossen.

Parallel dazu planen die Winsener Spezialisten eine doppelstöckige Regalbühne, die

im zweiten Bauabschnitt errichtet werden soll. Allein die Bühnenfläche beträgt mehr als 7000 Quadratmeter und muss vor allem hohen Ansprüchen an den Brandschutz genügen. Ole Groh: „Das Thema ist nicht trivial. Wir errichten zuerst eine Testumgebung mit den Regalen für den Robotereinsatz, denn der chinesische Kunde bringt sich seine elektromechanische Mannschaft gleich mit.“

Bühne frei für Winit

Ole Groh: „Die Regalanlage wird im ersten Schritt mit etwa 200 Robotern betrieben – 100 große Regalbediengeräte, sogenannte FTS (Fahrerlose Transportsysteme), die in den Gassen des Lagers direkt auf die Lagerbehälter zugreifen – und 100 kleine autonome Fahrzeuge, die die einzelnen Behälter zu den Packstationen bringen. Im zweiten Schritt sind für den Einsatz auf der Bühne

weitere 100 Roboter geplant, die die Regaleinheiten bewegen, aus denen die Kommissionierer die Ware manuell entnehmen. Wir liefern ab der 22. Kalenderwoche insgesamt 81 000 Behälter der Euro-Norm 600x400 mit optionalen Unterteilungen, um auch Kleinmengen und Kleinteile in den Kunststoffboxen sinnvoll lagern zu können. Die sind übrigens aus recyceltem Material.“ Kurz: Hier geht es am Ende um die Steuerung von rund 300 Robotern in einem großen mehrstöckigen Lager – technisch wie elektronisch eine Riesenherausforderung. Ziel ist es, 8000 Pakete pro Stunde zu packen, 60 000 Stück pro Tag.

Touristik und Regale

Der berufliche Werdegang von Ole Groh ist ebenfalls bemerkenswert. Zum Studium hatte es den gebürtigen Steller nach München verschlagen. Er studierte BWL und Touristik und verdiente sich nebenbei mit dem Aufbau von Regalen bei der Firma Hahn das Geld für den Lebensunterhalt. Nachdem er einige Jahre als Motorrad-Reiseleiter in vielen Ländern unterwegs war, führte ihn der Weg zurück in die Welt der Regale. Da auch seine Frau zurück nach Hamburg wollte, setzte er die Idee einer Dependence von Hahn & Groh im Großraum Hamburg um und ist nun seit fast 25 Jahren in dem Business selbstständig. wb

» Web: <https://lagertechnik-hamburg.de>

ZUSAMMENGROSS

Der AGA setzt sich mit vereinten Kräften für Unternehmen ein, die über sich hinauswachsen wollen. Unter anderem gemeinsam mit dem TeamMittelstand, einem Expertennetzwerk für KMU, von dessen Angeboten alle Mitglieder profitieren.

 TeamMittelstand
www.teammittelstand.de

 AGA
Unternehmensverband
www.aga.de



Peter Schlosser · Sina Schlosser

Ihr Expertenteam für
Spediteure und Frachtführer

SPEDITIONS-ASSEKURANZ VERSICHERUNGSMAKLER GMBH
Gewerbestraße 11 • 21279 Hollenstedt
Telefon: +49 (0) 41 65/22221-0
Telefax +49 (0) 41 65/8 10 41
E-Mail: info@speditions-assekuranz.de
Internet: www.speditions-assekuranz.de



Die wichtigsten Versicherungsangebote:

- Speditionshaftung
- Frachtführerhaftung
- CMR
- Kabotage
- Warentransport
- Gebäude
- Lagerinhalt
- Büroinhalt
- KFZ
- Trailerkasko
- Maschinenbruch
- Stapler
- Rechtsschutz
- Elektronik
- Haftpflicht
- Privatversicherungen

FOLGE 10

Start-ups im **ISI** Buchholz

Von Cookies und Smoothierollen . . .

Ohne Zuckerzusatz nach Omas Rezept:
Marina Herter produziert Häppsnäx



Häppsnäx-Gründerin Marina Herter zeigt, dass auch gesunde Snacks schmecken können. Foto: Wolfgang Becker

Kinder mögen Süßes. Und das heißt vor allem: Zucker. Kein Wunder, dass Marina Herter irgendwann auf die Idee kam, nach Alternativen Ausschau zu halten. Bei einem Besuch in der Ukraine überlegte die 39-Jährige, wie das eigentlich damals war: „Meine Oma war Selbstversorgerin. Alles, was sie erntete, musste haltbar gemacht werden. Für uns Kinder noch zu Zeiten der Sowjetunion gab es kein Snickers, wir bekamen Früchte – bei mehr als 40 Grad auf dem Garagendach getrocknet.“ Das war quasi die Geburtsstunde von Häppsnäx.

Marina Herter lebt seit fast 20 Jahren in Deutschland. Von Haus aus ist sie Controllerin, doch ihr Herz schlägt für etwas anderes: „Ich brenne für Lebensmittel“, sagt sie in ihrem Büro im ISI Zentrum für Gründung, Business und Innovation. Als Mieterin der WLH Wirtschaftsförderung im Landkreis Harburg hat sie hier ein Sprungbrett in die Selbstständigkeit gefunden. Unter dem Namen Häppsnäx produziert sie Raw Cookies und Smoothierollen – sozusagen Süßigkeiten ohne Zuckerzusatz. Marina Herter: „Die Produkte haben ausschließlich einen natürlich Fruchtzuckeranteil.“

Produziert wurde bislang in Wilhelmsburg. Und das mit noch eingeschränkten Möglichkeiten: „Ich habe sieben Haushaltsdörrgeräte im Einsatz. Wir produzieren am Tag zehn Kilo Kekse und 2,5 Kilo Smoothierollen. Verkauft werden die Snacks bei Lebensmittelhändlern im Hamburger Umland, zum Beispiel auch bei Famila in Buchholz. Noch sind die Mengen aber überschaubar. Im nächsten Schritt möchte ich eine große Dörrmaschine anschaffen.“ Dafür sucht Marina Herter Investoren. Sie rechnet mit einem Investment-Bedarf zwischen 25 000 und 100 000 Euro. Und sie hat einen sozialen Aspekt im Sinn: „Ich stelle gezielt Frauen mit Migrationshintergrund ein, die sonst nur schwer einen Job bekommen.“

Marina Herter lebt mit ihrer Familie in Steinbeck. Ihr Büro im ISI wird sie nach einem Jahr räumen, denn jetzt verlegt sie die Produktion nach Buchholz. „Endlich Büro und Fertigung unter einem Dach. Ich muss einfach vor Ort sein.“ Das ISI hat ihr die Startphase erleichtert – durch das Büro und durch diverse Veranstaltungen, die ihr sehr weitergeholfen haben, wie sie sagt: „Da ging es um Vertrieb, SEO, Marketing und andere Themen.“ **wb**

» Lust auf Snacks? www.happysnax.de

„Die Stadt ist wieder voll!“

B&P VOR ORT Nach der dritten Welle: Citymanagement Harburg zieht eine erste vorsichtige Bilanz

Desinfektionsmittel, Maske, Abstand und Schnelltests gehören zwar noch dazu, aber der Harburger Einzelhandel wagt erste Schritte zurück zur Normalität. Seit Anfang Juni gelten in Hamburg Lockerungen, die auch das Shoppen wieder möglich machen. Dazu sprach B&P mit Citymanagerin Melanie-Gitte Lansmann (links) und Julita Hansen, Managerin des Phoenix-Centers. Beide stellten unisono fest: „Die Stadt ist wieder voll!“ Zeit für eine erste vorsichtige Bilanz nach der dritten Infektionswelle.

An richtig guten Tagen besuchen 35 000 bis 40 000 Menschen das Phoenix-Center, das mit seinen insgesamt 33 000 Quadratmetern Verkaufsfläche das Flaggschiff des Harburger Einzelhandels ist. Allerdings: Der Anteil an Mietern, die unter die Kategorie Nahversorgung fallen, ist mit 30 Prozent vergleichsweise gering, was dazu führte, dass das Center im Verhältnis stärker von den Beschränkungen der Corona-Regelungen betroffen war als beispielsweise das Marktkauf-Center und die Harburg-Arcaden. Julita Hansen: „Dennoch hatten wir die ganze Zeit geöffnet.“ Von den einst hohen Besucherzahlen sei das Phoenix-Center allerdings bisher noch entfernt.

Gastronomie sucht Mitarbeiter

Melanie-Gitte Lansmann ist dennoch froh, dass sich jetzt eine deutliche Entspannung abzeichnet. Nachdem ab 4. Juni auch die Innengastronomie wieder öffnen durfte, machte sich dies positiv im Handel bemerkbar. Und das sogar schon vorher: „Ab dem 22. Mai waren schätzungsweise 80 Prozent der Geschäfte wieder geöffnet.“ Ein echtes Problem hat sie allerdings in der Gastronomie ausgemacht: „Dort herrscht absoluter Personal-mangel, weil viele ehemalige Servicekräfte in systemrelevante Branchen abgewandert sind. Die arbeiten heute in der Pflege oder in Testzentren.“ Davon ist die Gastro-Landschaft im Phoenix-Viertel allerdings kaum betroffen, wie Julita Hansen sagt: „Dort haben wir ein Selbstbedienungskonzept. Das hilft uns jetzt.“ Die Citymanagerin hofft nun, dass sich die In-

Harburgs Citymanagerin Melanie-Gitte Lansmann (links) und Julita Hansen, Managerin des Phoenix-Centers, freuen sich Anfang Juni darüber, dass das öffentliche Leben wieder Fahrt aufnimmt.

Foto: Wolfgang Becker



fektionslage weiterhin entschärft, denn dann steigt die Chance, dass bereits geplante Veranstaltungen tatsächlich stattfinden können. Sie sagt: „Wir bereiten derzeit das Format ‚Sommer im Park‘ vor, das an zwei Wochenenden im Stadtpark stattfinden soll. Es haben sich bei uns mehr als 80 Künstler angemeldet, die gern auftreten möchten – so viele bringe ich gar nicht unter. Auch am Hamburger Kultursommer vom 15. Juli bis 15. August sind Harburger Akteure beteiligt. Außerdem wollen wir die beiden ausgefallenen verkaufsoffenen Sonntage in der zweiten Jahreshälfte nachholen.“ Das ist auch ein wichtiges Thema für die Centermanagerin im Phoenix-Center: „Uns hilft wirklich jeder einzelne Handelstag.“

Plötzlich ging es ganz schnell

Mittlerweile ist Harburg sehr gut mit Testzentren versorgt, sodass das öffentliche Leben unter den mittlerweile einstudierten Hygieneregeln wieder aufgenommen werden kann. Was übrigens dann doch schneller eintrat als erwartet. Julita Hansen: „Hamburgs Bürgermeister Peter Tschentscher war sehr vorsichtig, weshalb wir uns schon auf eine Normalisierungsphase in Slow Motion eingestellt hatten. Dann ging es plötzlich Schlag auf Schlag. Und die Schleusen

öffneten sich erfreulicherweise wieder.“ Will heißen: Die Läden durften öffnen und es kamen wieder Kunden. Speziell für das Phoenix-Center bedeutet das: Maximal 1650 Menschen dürfen derzeit gleichzeitig shoppen, denn pro Besucher müssen rechnerisch 20 Quadratmeter Platz zur Verfügung stehen. Dass die Hansestadt Hamburg heute so gut dasteht, sei allerdings ein Beleg dafür, dass die politische Führung ihren Job richtig gut erledigt hat.

Fazit von Melanie-Gitte Lansmann: „Die City-Lagen haben in der Pandemie eindeutig verloren, der Handel in der Fläche, also gerade auch im Umland, hat profitiert – allein schon, weil viele Menschen im Homeoffice gearbeitet haben, also gar nicht mehr in die Innenstadtlagen kamen. Jetzt ändert sich das langsam. Und nach all den Monaten im Remote-Modus muss man ja auch mal sagen: Es ist doch etwas anderes, einen Stoff richtig zu fühlen oder ein Parfum zu riechen, als im Online-Shop einfach zu bestellen: Touch and feel sind zurück. Der stationäre Handel muss nun dringend gestärkt werden.“ Das bestätigt auch Julita Hansen, die allerdings erfreut feststellt, dass wegen Corona nicht ein einziges Geschäft das Center verlassen musste. Und es habe sogar drei Neueröffnungen gegeben, darunter den Anbieter TK Maxx. **wb**

» Web: www.citymanagement-harburg.de

Landkreis Lüneburg stellt Einzelhandelsgutachten vor

Wie sollte sich der Einzelhandel im Landkreis Lüneburg künftig entwickeln? Mit dieser Frage setzt sich ein aktuelles Gutachten auseinander, das die Kreisverwaltung jetzt veröffentlicht hat. Das knapp 300 Seiten starke Papier entstand im Rahmen der Neuaufstellung des Regionalen Raumordnungsprogramms. Darin stellt der Landkreis die Weichen für die künftige Entwicklung der Region.

Erstellt wurde das Gutachten vom Hamburger Büro Dr. Lademann & Partner. Dieses hatte zunächst eine umfangreiche Bestandsaufnahme zum Einzelhandel gemacht, sowohl für die einzelnen Kommunen als auch für den Landkreis insgesamt. Dafür analysierten die Experten das

vorhandene Angebot und die Nachfragesituation. Eines von vielen, detaillierten Ergebnissen: Für Produkte des mittel- und langfristigen Bedarfs wie Bekleidung, Schmuck und Elektronikartikel gehen die Menschen in der Regel in Lüneburg einkaufen, Lebensmittel hingegen sollen und werden auch überwiegend ortsnah gekauft. Allgemein ist die Nahversorgung mit Sortimenten des kurzfristigen Bedarfs – dazu gehören hauptsächlich Lebensmittel – im Landkreis Lüneburg gewährleistet: Mit 95 Prozent benötigen fast alle Verbraucher mit dem Auto nicht länger als zehn Minuten, um sich alltägliche Waren kaufen zu können.

„Ziel innerhalb des Raumordnungsprogramms ist es, eine flächendeckende Versorgung im

Landkreis langfristig sicherzustellen“, erläutert die Leiterin des Fachdienstes Regional- und Bauleitplanung Lena Schlag von der Kreisverwaltung. „Wie der Einzelhandel dementsprechend gesteuert und entwickelt werden kann, darauf geht das Gutachten ebenfalls ein.“ So kann der Landkreis im Regionalen Raumordnungsprogramm besondere Nahversorgungsstandorte im ländlichen Raum ausweisen, die auf der Basis des Einzelhandelsgutachtens für eine Entwicklung gegenüber den Zielen der Landesplanung begründbar sind. **mo**

» Das komplette Einzelhandelsgutachten im Internet: www.landkreis-lueneburg.de/ropp_neuaufstellung.

REGIONALITÄT



Künstliche Intelligenz in Industrie & Logistik

einfach optimieren.

sequence artificial intelligence innovation & solutions

www.sequence6.de

GEMEINSAM für die Arbeitgeber in unserer Region

Arbeitgeber Verband
Lüneburg-Nordostniedersachsen e.V.



Recht bekommen
Experten im Arbeits-,
Tarif- und Sozialrecht



Dokumentencenter
Musterverträge
und Formulare



Personalentwicklung
Beratung und Mediation



Netzwerk
750 Mitgliedsunternehmen

Arbeitgeberverband Lüneburg Nordostniedersachsen e.V.
Haus der Wirtschaft, Stadtkoppel 12, 21337 Lüneburg
Telefon: 0 41 31 872 12-0, E-Mail: info@av-lueneburg.de, www.av-lueneburg.de

REGIONALITÄT

Von den Wurzeln bis zur Krone

Nachhaltige Geldanlage: So geht die Volksbank Lüneburger Heide eG mit dem Thema um

Nachhaltigkeit etabliert sich zunehmend als feste Größe in der modernen Gesellschaft. Und basiert doch auf den traditionellen Werten der Forstwirtschaft. Es bedeutet, nicht mehr zu entnehmen als nachwachsen kann. Auch Geldanlage kann nachhaltig sein. Aber wie? Das hat die Volksbank Lüneburger Heide eG für sich geklärt und zum Bestandteil der Unternehmensphilosophie gemacht. Ob eine Anlage nachhaltig ist, wird anhand der ESG-Kriterien beurteilt. Drei Buchstaben, die man sich merken sollte und die mehr als nur „grün“ bedeuten:

E wie Environment: Wie umweltbewusst handelt ein Unternehmen?

S wie Social: Wie viel soziale Verantwortung trägt ein Unternehmen?

G wie Governance: Wie gut beziehungsweise ethisch ist die Unternehmensführung?

Bei der nachhaltigen Geldanlage ist zudem das Engagement aller mit dieser Dienstleistung Beteiligten gefragt. Wie bei einem Baum sollten alle Bestandteile von der Wurzel bis zur Krone einen gesunden Organismus bilden.

Die Wurzeln: Die Volksbanken mit ihrem Zentralinstitut DZ Bank nehmen den Wandel zu einer nachhaltigen Gesellschaft sehr ernst, begegnen ihm zugleich mit einem gesunden Selbstvertrauen. Denn unternehmerische Eigenverantwortung bildet im genossenschaftlichen Sektor seit jeher ebenso die Basis wie die Verantwortung für die Gemeinschaft. Sind doch viele Kunden zugleich auch Mitglieder. Nachhaltiges Wirtschaften ist traditionell Teil der genossenschaftlichen DNA.

Der Stamm: Auch in der Winsener Zentrale rückt das Thema in den Fokus: Mit dem neuen Nachhaltigkeitsressort zeigt die Volksbank Lüneburger Heide unmittelbar Verantwortung für eine nachhaltige Entwicklung. Transparent veröffentlicht sie ihre, sich kontinuierlich weiter entwickelnden,

Nachhaltigkeitsmaßnahmen im Rahmen des Deutschen Nachhaltigkeitskodex – zum Beispiel, wenn es um die eigenen Energieverbräuche geht.

Die Baumkrone: Über die Finanzpartner wie Union Investment (UI) oder R+V Versicherung hat sich bereits frühzeitig ein Angebot an nachhaltigen Produkten etabliert. Der Baum mit dem gesunden Wurzelwerk und dem starken Stamm breitet damit seine Krone aus.

Das Baum-Modell wirkt sich ganz praktisch aus: In der Anlageberatung ergänzt Nachhaltigkeit als viertes Kriterium das Renditedreieck aus Risiko, Rendite und Liquidität. Dazu werden beispielsweise Investmentfonds einer akribischen Prüfung unterzogen: Potenzielle Anlagen durchlaufen eine eingehende Nachhaltigkeitsanalyse und erhalten ein UI-Nachhaltigkeits-Rating. Es bewertet Umwelt, Soziales und Führungsqualitäten. Hinzu kommen Kriterien wie öffentliche Wahrnehmung und Nachhaltigkeit des Geschäftsmodells. Kinderarbeit oder Tierversuche im Zusammenhang mit Anlagen führen beispielsweise zum Ausschluss. Aber auch hier gilt: Das Investment muss natürlich nicht nur nachhaltig, sondern auch wirtschaftlich sein.

Für die Zukunft hat sich die Volksbank Lüneburger Heide eG das Ziel gesetzt, das Bewusstsein der Kunden für Nachhaltigkeitsaspekte in der Geldanlage zu schärfen. „Wir wollen finanzielle Lebensbegleiter für die gesamte Familie sein“, betont Frank Urbaum. „Dazu gehören nachhaltige Anlageprodukte genauso wie die Suche nach der passenden Anlagestrategie.“

„Unser nachhaltiges Handeln ist spürbar“

Seit August 2020 gibt es ein eigenes Ressort für Nachhaltigkeit in der Volksbank Lüneburger Heide eG. Frank Urbaum kümmert sich um die Koordination der einzelnen Maßnahmen und



Frank Urbaum leitet das neu geschaffene Nachhaltigkeitsressort bei der Volksbank Lüneburger Heide eG. Foto: VBLH

Anforderungen. Er gibt Impulse und ist Ansprechpartner für die Mitarbeiter. Im Gespräch erzählt er, wo die Initiativen sicht- und spürbar werden.

Wo begegnet man in der VBLH dem Thema Nachhaltigkeit?

Im Grunde an jeder Ecke, denn Nachhaltigkeit betrifft die Beziehung zwischen Kunde-/Mitglied und Bankmitarbeiter genauso wie den Geschäftsbetrieb vom Ressourcenverbrauch bis zum Personalmanagement. Meine Kolleginnen und Kollegen nehmen im Beratungsalltag in den vergangenen Monaten deutliche Verhaltensänderungen der Kunden wahr. So werden in Kundengesprächen zunehmend nachhaltige Anlageformen nachgefragt. Damit entwickelt sich auch die Frage der Einstellung des Kunden zu Nachhaltigkeitsaspekten in der Anlage zum natürlichen Gesprächsinhalt.

Wie bemerken Außenstehende, dass Sie nachhaltig agieren?

Sowohl bei unseren Neubauten, zum Beispiel in Salzhäusen und Winsen, als auch bei Filialsanierungen wird eine nachhaltige Bauweise berücksichtigt. Unser Ziel ist es, ein Zeichen nach außen zu setzen. Wir kombinieren verschiedene Ansätze wie Photovoltaik, Wärmepumpe und Geothermie. Und in der praktischen Umsetzung für unsere Kunden: Für die zunehmende E-Mobilität planen wir insbesondere im Rahmen von Umbauten oder Neubauten auf unseren Parkplätzen E-Tankstellen.

Das Kriterium „sozial“ ist quasi Teil des Volksbanken-DNA . . .

Richtig. Denken Sie beispielsweise an die umfangreiche Vereinsförderung in der Region – mehr als 400 000 Euro in 2020. Und vor gut einem Jahr haben rund 100 Mitarbeiter, inklusive Vorstand, zahlreiche Bienenbäume in Amelinghausen gepflanzt. Mit diesem wichtigen Lebensraum für Wildbienen konnten wir als Volksbank einen schönen Beitrag leisten.

Will die Volksbank Lüneburger Heide eG auch als Arbeitgeber vorangehen?

Ja, ein wichtiger Punkt ist für uns das Gesundheitsmanagement. Neben einer guten Arbeitsplatzgestaltung fördern wir beispielsweise Fitness-Studio-Mitgliedschaften und bieten E-Bike-Leasing an. Aber das ist wirklich nur ein kleiner Ausschnitt aus den Angeboten für unsere Mitarbeiter.

Bleibt das Thema Governance . . .

Bei dem es um nachhaltige Rahmenbedingungen wie Aufsichtsstrukturen, Compliance oder Korruptionsbekämpfung geht. Hier greift das Nachhaltigkeitsleitbild der Genogruppe bis in unsere Filialstruktur hinein.

» Nähere Informationen zum Thema Nachhaltigkeit finden Sie unter: vblh.de/nh-leitbild

ENGEL & VÖLKERS
COMMERCIAL

Immobilien im Fokus

Von Anton Hansen

KOLUMNE

Hamburger Industrie-Immobilien im Investment-Check: Gewerbeparks als attraktives Modell

Das Corona-Jahr 2020 war für den Hamburger Industrie- und Logistik-Immobilienmarkt mit einigen interessanten Veränderungen verbunden, die allerdings nur in Teilen mit der Pandemiesituation zusammenhängen. Wie auch in anderen Segmenten war vor allem der Beginn des zweiten Quartals von starker Zurückhaltung geprägt, die sich sowohl eigentümer- als auch investorenseitig in geringer Transaktionsfreude ausdrückte. Im weiteren Verlauf des Jahres wurden viele der zunächst aufgeschobenen Verkäufe allerdings nachgeholt, zumal die Standortattraktivität der Hansestadt in Form von ausgezeichneter Infrastruktur, der breiten Verfügbarkeit von Fachkräften und perspektivischer Stadtentwicklung für Anleger nichts an ihrer Qualität eingebüßt hatte.

Trotz weiterhin anhaltender Flächenengpässe und geringer Leerstandsquoten entwickelte sich das Jahr letztlich sogar zur flächenumsatzstärksten Wirtschaftsperiode seit 2016 – 495 000 Quadratmeter konnten insgesamt umgesetzt werden, was einem Plus von 37,5 Prozent im Vergleich zum Vorjahr entspricht. Maßgeblich verantwortlich für dieses Rekordergebnis ist die weiter wachsende Nachfrage aus dem Bereich des E-Commerce, die den Bedarf nach Lagerhallen und Logistikflächen ankurbelt und das Transaktionsvolumen bei größerem verfügbarem Angebot meiner Einschätzung nach noch deutlich gesteigert hätte.

Dementsprechend konnte 2020 eine rege Neubauproduktivität verzeichnet werden, durch die die allgemeine Flächenknappheit allerdings nur partiell kompensiert wurde. Beispiele wie der Bau des neuen Rewe-Zentrallagers in Henstedt-Ulzburg zeigen, welche wichtigen Anteil großdimensionierte Neubauprojekte mittlerweile am jährlichen Gesamtumsatz haben – dieses Beispiel etwa macht mit 86 500 Quadratmetern gut ein Sechstel des kompletten Jahresflächenumsatzes aus. Bereits

vor rund einem Jahr habe ich an dieser Stelle auf das häufig unterschätzte Potenzial von Gewerbeparks hingewiesen, das während der zurückliegenden Krisenmonate weiteres Investoreninteresse auf sich gezogen hat. Dahinter steht der Gedanke, als Investor ein großflächiges Gebiet infrastrukturell aufzubauen und dort Unternehmen unterschiedlicher Branchen und Größenordnungen anzusiedeln. Durch die so entstehende Diversität der Mieterstruktur lassen sich potenzielle Ausfälle besser kompensieren, als dies bei größeren Einzelmietern der Fall wäre, was sich insbesondere in Krisenzeiten wie zuletzt als großer Vorteil für den Betreiber herausstellen kann. In der Praxis werden innerhalb von Gewerbeparks zudem oft unterschiedlich lange Vertragslaufzeiten mit den mietenden Unternehmen vereinbart, wodurch sowohl kurz-, mittel- als auch langfristige Interessen in unterschiedlichen Geschäftsfeldern durch das eigene Angebot bedient werden können. Als flexible Kapitalanlage eignen sich Gewerbeparks also mehr denn je. Dass diese Einschätzung bundesweit zunehmend geteilt wird, verdeutlicht ein Blick auf aktuelle Statistiken des zentralen Immobilienausschusses: 65 Prozent aller Transaktionen im Bereich Unternehmensimmobilien fielen bereits unter die Kategorie der Gewerbeparks und bilden somit einen klaren Schwerpunkt im nationalen Investmentgeschehen. Auch in Hamburg werden in Zukunft weitere Gewerbeparks realisiert. Als dynamische und rentable Asset-Klasse mit hoher Nachfrage sollten Investoren das Modell Gewerbepark also unbedingt im Auge behalten.

■ Anton Hansen ist als Bereichsleiter des Geschäftsfeldes Industrie- und Logistikimmobilien für Engel & Völkers Commercial Hamburg tätig.
» Web: <https://www.engelvoelkers.com/de-de/hamburgcommercial/>



Grunderwerbsteuer:

Neue Regelungen zu

Anteilsübertragungen

Lesen Sie mehr auf Seite 6

DIERKES PARTNER
WIRTSCHAFTSPRÜFER STEUERBERATER RECHTSANWÄLTE

Sie haben Fragen? Wir sind für Sie da!

✉ harburg@dierkes-partner.de ☎ 040 - 7611466 - 0

Veritaskai 4, 21079 Hamburg, www.dierkes-partner.de

Bewerbung mit Kurzvideo

Die Bewerbung erfolgt über einen Bewerbungsbogen und ein Kurzvideo. Näheres dazu gibt es auf der WLH-Homepage. Die drei Kriterien noch einmal im Überblick:

- **Die Unternehmensidee an sich:** Hier geht es um das Thema Gründung und eine Geschäftsidee, die es ohne die Pandemie so nicht gegeben hätte. Sie soll den Mitmenschen nachhaltige Vorteile bieten.
- **Neue Arbeitswelten:** Wer für seine Mitarbeiter ein neues Arbeitsplatzkonzept entworfen und umgesetzt hat, kann sich damit bewerben, wenn dabei langfristig gute Arbeitsbedingungen herausgekommen sind.
- **Digitale Transformation:** Die Krise hat dazu geführt, dass beispielsweise ein neues innovatives und gegebenenfalls sogar disruptives Geschäftsfeld entwickelt wurde. Wenn dabei analoge Prozesse digitalisiert wurden, umso besser. Praktischerweise kann es dabei um neue Methoden der Kundenakquise oder auch Technologien gehen, die eine neue Kontaktbasis zwischen dem Unternehmen und seinen Kunden schafft.

Sonja Vent: „Wir hoffen sehr auf ein großes Echo, denn wir wollen zugleich auch zeigen, wie innovativ und kreativ unsere Wirtschaft in Krisenzeiten funktioniert. Wir wollen Mut machen und aufzeigen, was möglich ist.“

>> Web: www.wlh.eu



Anna Daburger (links) und Sonja Vent haben die Idee für den WLH-Sonderpreis „Unternehmergeist 2021“ entwickelt. Sie freuen sich auf möglichst viele Bewerbungen. Foto: WLH

UNSERE ANTWORT AUF DIE KRISE

Unternehmergeist!

WLH Wirtschaftsförderung im Landkreis Harburg lobt einen Sonderpreis für unternehmerische Aktivitäten infolge der Pandemie aus

Lockdown, Kurzarbeit, Umsatzeinbußen, Kontaktsperren – in den zurückliegenden 15 Monaten sind viele Unternehmen sehr stark herausgefordert worden. Die Pandemie weckte zum Teil existenzielle Ängste, aber auch einen neuen Unternehmergeist, denn nun galt es vielfach, sich neu zu erfinden und „etwas zu unternehmen“. Auf den drohenden mentalen Zusammenbruch folgten nicht selten

ein Aufbruch und eine häufig digitale Weiterentwicklung im Turbo-Modus. Die WLH Wirtschaftsförderung im Landkreis Harburg GmbH hat diese Entwicklung vor allem in den mittelständischen Unternehmen der Region hautnah miterlebt und mitangesehen, wie Unternehmer über sich hinauswuchsen. Der Unternehmergeist dieser Akteure soll in diesem Jahr besonders gewürdigt werden. Anstelle des auf 2022 verschobenen Grün-

derpreises hat die WLH den Sonderpreis „Unternehmergeist 2021“ ausgelobt. Die Bewerbungsfrist beginnt jetzt.

Gründerpreis auf 2022 verschoben

Die Idee stammt von Anna Daburger und Sonja Vent, die beide an der Vorbereitung für den Gründerpreis beteiligt gewesen

wären. Anna Daburger: „Wir haben den Gründerpreis verschoben, weil er von der Präsenz lebt – wir haben ja immer auch eine kleine Messe organisiert. Trotzdem wollten wir aber etwas anbieten, um die Aktivitäten der Unternehmen wertzuschätzen, die sich den Herausforderungen gestellt und die Zwangspause innovativ genutzt haben. Uns geht es dabei um die drei Punkte digitale Transformation, neue Arbeitswelten und Gründungen.“

WLH-Geschäftsführer Jens Wrede: „Unser Hauptziel ist es, die vielen unternehmerischen Aktivitäten zu würdigen, die sich in dieser Zeit entwickelt haben.“ Stichwort Zeit: Wer sich um den mit insgesamt 6000 Euro dotierten „Unternehmergeist 2021“ bewerben oder ein Unternehmen vorschlagen möchte, der sollte darauf achten, dass die zu würdigenden Aktivitäten in den Zeitraum 1. März 2020 bis 31. Mai 2021 fallen. Der erste Platz ist mit 3000 Euro dotiert, der zweite mit 2000 und der dritte mit 1000 Euro. Die Verleihung soll online oder – wenn möglich – im Rahmen einer Hybridveranstaltung am 11. November 2021 stattfinden. Bewerben können sich Unternehmen, die ihren Sitz im Landkreis Harburg haben. Die Bewerbungsfrist endet am 30. September 2021. >>>

Wechseln Sie in den Unfassbarkeitsmodus.
Mit anderen Worten: Der neue, rein elektrische Audi e-tron GT quattro¹. Vorsprung durch Technik

Ein attraktives Leasingangebot für Businesskunden¹:
z. B. Audi e-tron GT quattro¹, 350 kW (479 PS)
* Stromverbrauch (kombiniert) in kWh/100 km: 19,6–18,8 (NEFZ); 21,6–19,9 (WLTP); CO₂-Emissionen (kombiniert) in g/km: 0; Effizienzklasse: A+. Angaben zu Stromverbrauch und CO₂-Emissionen bei Spannbreiten in Abhängigkeit von der gewählten Ausstattung des Fahrzeuges.
Ibisweiß, Audi pre sense basic, Außenspiegel elektrisch einstell- und beheizbar, Bluetooth-Schnittstelle, Dekoreinlagen Feinlack graphitgrau, Digitaler Radioempfang, Einstiegsleisten mit Aluminiumeinlegern vorn und hinten, Frontscheibe in Wärmeschutz- und Akustikverglasung, Geschwindigkeitsregelanlage mit Geschwindigkeitsbegrenzer, Komfort Standklimatisierung, LED-Scheinwerfer und Heckleuchten mit dynamischem Blinklicht, 19" Räder im 5-Segment-Aero-Design, 3-Speichen-Sportkontur-Lederlenkrad mit Multifunktion plus und Schaltwippen, Mittellarmlehne vorn, Sportsitze vorn, Reifendruck-Kontrollanzeige u. v. m.

Monatliche Leasingrate € 899,- Alle Werte zzgl. MwSt.	Vertragslaufzeit: Jährliche Fahrleistung: Sonderzahlung:	48 Monate 10.000 km € 0,00
--	--	----------------------------------

Ein Angebot der Audi Leasing, Zweigniederlassung der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorner Straße 57, 38112 Braunschweig. Zzgl. Zulassungskosten und MwSt.. Die Überführungskosten betragen 861,34 EUR zzgl. MwSt. Bonität vorausgesetzt. Angebot gültig in Verbindung mit der Eroberung eines Fremdfabrikats (VW Konzernmarken ausgeschlossen), Nachweis durch Fahrzeugschein kopie ausreichende oder durch Lokalisierung eines Audi NW gekauft bei Kuhn + Witte innerhalb der letzten 5 Jahre.

Etwas Rabatte bzw. Prämien sind im Angebot bereits berücksichtigt.
¹ Stromverbrauch (kombiniert) in kWh/100 km: 19,6–18,8 (NEFZ); 21,6–19,9 (WLTP); CO₂-Emissionen (kombiniert) in g/km: 0; Effizienzklasse: A+. Angaben zu Stromverbrauch und CO₂-Emissionen bei Spannbreiten in Abhängigkeit von der gewählten Ausstattung des Fahrzeuges.

² Zum Zeitpunkt der Leasingbestellung muss der Kunde der berechtigten Zielgruppe angehören und unter der genannten Tätigkeit aktiv sein. Zur berechtigten Zielgruppe zählen: Gewerbetreibende Einzelkunden inkl. Handelsvertreter und Handelsmakler nach § 84 HGB bzw. § 93 HGB, selbstständige Freiberufler / Land- und Forstwirte, eingetragene Vereine / Genossenschaften / Verbände / Stiftungen (ohne deren Mitglieder und Organe). Wenn und soweit der Kunde sein(e) Fahrzeug(e) über einen gültigen Konzern-Großkundenvertrag bestellt, ist er im Rahmen des Angebots für Audi Businesskunden nicht förderberechtigt.

Abgebildete Sonderausstattungen sind im Angebot nicht unbedingt berücksichtigt. Alle Angaben basieren auf den Merkmalen des deutschen Marktes. Stand 10/2020. Änderungen und Irrtümer vorbehalten.

Autohaus Kuhn & Witte GmbH & Co. KG

Jesdal 33, 21217 Seevetal, Tel.: 0 41 05 / 13 43 99 93
info@kuhn-witte.de, www.kuhn-witte-fleestedt.audi

Kuhn+Witte
Ihr Vertrauen ist unser Antrieb



Trafen sich zum Rundgang durch die Grünflächen im TIP Innovationspark Nordheide: WLH-Geschäftsführer Jens Wrede (links), Jennifer Coordes, Projektmanagerin Innovation bei der WLH, sowie Bürgermeister Jan-Hendrik Röhse – hier an einem der Insektenhotels.

Foto: WLH

Heißer „TIP“ für Wildbienen

Neues Leben für die Streuobstwiese im Innovationspark Nordheide

Der TIP Innovationspark Nordheide, entwickelt von der WLH Wirtschaftsförderung im Landkreis Harburg GmbH in Kooperation mit der Stadt Buchholz, ist nicht nur eines der „smartesten“, sondern auch eines der nachhaltigsten Wirtschafts- und Gewerbegebiete in der Metropolregion Hamburg. Nachdem im März 126 Straßenbäume gepflanzt wurden, sind nun die Grünflächen und die Streuobstwiesen ergänzt und erweitert worden. So werden es künftig nicht nur Unternehmen und ihre Mitarbeiter sein, die den TIP beleben: Auch Tiere, insbesondere Insekten, und Pflanzen finden hier ihren Platz. Wer Buchholz aus nördlicher Richtung erreicht, kann es bereits erkennen: Im Zuge der Erschließungsarbeiten und im Rahmen eines umfangreichen Nachhaltigkeits-Konzeptes wurde die Streuobstwiese entlang der Dibberser Straße wiederhergestellt und durch umfangreiche weitere Anpflanzungen heimischer Sträucher und Gehölze rund um den TIP Innovationspark bereichert.

„Der Erhalt der Streuobstwiese ist uns und den Buchholzern ein großes Anliegen. Wir haben daher die knapp 8700 Quadratmeter große Fläche von Anfang an in unsere Planungen einbezogen. Ein Teil der Obstbäume wurde versetzt und wächst bereits gut an“, sagte WLH-Geschäftsführer Jens Wrede bei einem Rundgang mit Buchholz' Bürgermeister Jan-Hendrik Röhse. „Zusätzlich haben wir weitere Flächen für heimische Sträucher und Wildobstgehölze wie Traubeneiche, Himbeere, Holunder, Schlehe und Weißdorn

geschaffen, sodass allein die sogenannte Rahmenbepflanzung rund um den TIP Innovationspark Nordheide jetzt rund 45 000 Quadratmeter umfasst“, so Wrede weiter. Die Anpflanzungen sind Teil weitreichender Ausgleichsmaßnahmen auf dem insgesamt rund 25 Hektar großen Gelände des TIP Innovationsparks, die im Zusammenspiel mit öffentlichen Park- und Naherholungsflächen einen Verbund verschiedener Biotop entstehen lassen. Dazu gehören neben sogenannten Offenbodenbereichen und Stillgewässern auch Insektenhotels: Sechs solcher „Heime“ für die nützlichen „Flieger“ sind bereits im TIP Innovationspark errichtet. Weitere sollen im Rahmen eines Schüler-Bildungs- und Kooperationsprojektes mit der Zukunftswerkstatt Buchholz folgen. „Die Grüngestaltung im TIP Innovationspark zeigt, wie innovativ das Gebiet auch im Hinblick auf Ökologie ist. Das setzt Maßstäbe für künftige gewerbliche Entwicklungen in Buchholz“, sagte Bürgermeister Jan Hendrik Röhse.

TIP-Eröffnung Ende August

Bis zur Jahresmitte sollen alle Ausgleichs- und Erschließungsarbeiten beendet sein. Ende August soll der TIP Innovationspark Nordheide im Rahmen einer Präsenzveranstaltung offiziell eröffnet werden. Dem Unternehmen nach ist die Nachfrage nach Flächen riesig – und wer genau hingeschaut hat, wird wissen: Die ersten Unternehmen haben ihre Bautätigkeit bereits begonnen.

Viele Zahlen, eine neue Führungsspitze und ein in jeder Hinsicht herausforderndes Jahr – die erste Bilanzpressekonferenz, zu der die Hamburger Volksbank in der Post-Brüggestrat-Ära eingeladen hatte, fand natürlich hybrid statt, also halb online, halb im Präsenzmodus. Vorstandssprecher Thorsten Rathje und seine Vorstandskollegen Rita Herbers (Vertrieb) und Nils Abels (Personal, Orga, Steuerung) warfen zwar einen versöhnlichen Blick auf das Jahr 2020, aber der Druck auf die regionalen Banken wird größer. Nicht nur Corona und die eventuell noch zu erwartenden Folgen, auch die Regulatorik auf dem Bankensektor und vor allem die nach wie vor rigide Null-, beziehungsweise Negativ-Zinspolitik der EZB sorgen für viele Unbekannte in einer komplexen Gleichung, an deren Ende immer ein positives Ergebnis stehen soll.

Rathje konnte dennoch gute Zahlen für das Pandemie-Jahr 2020 präsentieren. Der Kreditbestand legte um 156 Millionen Euro (plus 7,3 Prozent) auf 2295 Millionen Euro zu, wobei 1440 Millionen Euro auf das Privatkundengeschäft entfallen. Auch das Einlagengeschäft stieg nennenswert an – um 7,9 Prozent auf 3145 Millionen Euro. Die Corona-Auswirkungen hielten sich dagegen unerwartet in Grenzen. Rathje: „Uns erreichten 97 Anträge auf Corona-Hilfe mit einem Gesamtvolumen von 37 Millionen Euro. In 245 Fällen wurden wir von Kreditnehmern um Tilgungsaussetzung gebeten. In Summe ging es dabei um Raten in Höhe von 3,5 Millionen Euro, mittlerweile werden alle diese Kredite wieder normal bedient und getilgt. Unter dem Strich: Ich hatte fast mehr vermutet.“

Der drohende Negativzins

Das Thema Zinspolitik liegt der gesamten Branche quer, denn Nullzins hebt das Geschäftsmodell der Finanzhäuser aus, sorgt allerdings an anderer Stelle für mehr Bewegung. Der Immobilienmarkt ist nach wie vor im Höhenflug, und auch das Anlagengeschäft profitiert. Die Hamburger Volksbank meldet für 2020 einen



In dieser Konstellation eine echte Premiere: Vorstandssprecher Thorsten Rathje (rechts) sowie seine Vorstandskollegen Rita Herbers (Mitte) und Nils Abels (links) stellten die Bilanz der Hamburger Volksbank für das Corona-Jahr 2020 vor.

Foto: Wolfgang Becker

Wachstumskurs unter erschwerten Bedingungen

Hamburger Volksbank stellt die Bilanz für das Ausnahmejahr 2020 vor

Anstieg des Anlagengeschäftes um 300 Millionen Euro. Das liegt unter anderem auch an dem drohenden Negativzins, mit dem einzelne Kunden konfrontiert wurden, die dann zinsensible Liquidität beispielsweise in Aktien verlagerte. Rathje: „Tatsächlich sind nur drei Prozent unserer Privatkunden vom Negativzins betroffen. Wir nehmen das dann zum Anlass, um diesem Kreis Alternativen aufzuzeigen. Zum Beispiel das Zeichnen von Genossenschaftsanteilen (maximal 15 000 Euro, aktuelle Dividende 2,5 Prozent, die Red.), Wertpapieranlagen, Fonds – es gibt immer Lösungen.“

Rita Herbers: „Die Situation hat dazu geführt, dass sich viele Kunden erstmals Gedanken über den Vermögensaufbau machen. Die klassische Dreiteilung lautet bekanntlich Immobilie, Wertpapiere und Liquidität. Inzwischen ist noch die Altersvorsorge hinzugekommen.“ Konkret hat die Hamburger Volksbank im zurückliegenden Jahr 300 000 Euro Negativzinsen eingenommen, wobei nur ein Fünftel auf den Privatkundenbereich entfällt. Thorsten Rathje: „Seit November 2020 sind bei uns etwa 60 Beschwerden eingegangen – bei 115 000 Kunden. Es gab keine einzige Kontenkündigung.“

Wir nehmen unsere Kunden aber ernst und haben immer eine Lösung gefunden.“ Ein anderes Thema, das durch Corona beschleunigt wurde, ist die Verkleinerung des Filialnetzes auf 15 Standorte. Es fällt in den Zuständigkeitsbereich von Rita Herbers: „Wir hatten ein paar kleine Filialen, in denen am Tag noch ein halbes Dutzend Kunden auftauchte. Das lässt sich am Ende wirtschaftlich überhaupt nicht mehr tragen. Vereinzelt gab es zwar Beschwerden, aber mittlerweile sind 80 Prozent unserer Kunden ebenfalls hybrid unterwegs. Unsere Erkenntnis: Wer zu uns kommt, will vor allem

eine Lösung für sein Problem. Und die können wir bieten.“ Frühere Versuche der Finanzbranche, Videoberatung anzubieten, seien vielfach gefloppt, „aber heute ist das fast normal“, sagt die Vertriebsvorständin.

„Eine extreme Situation“

Ein paar Zahlen zum Abschluss: Der Zinsüberschuss der Hamburger Volksbank liegt für 2020 bei 53,1 Millionen Euro und damit etwas niedriger als 2019 (54,4). Rathje: „Eigentlich müsste die Zahl noch viel niedriger sein, denn uns fehlen real jedes Jahr vier bis fünf Millionen Euro Zinsüberschuss. Das ist eine extreme Situation, die wir seit Jahren aushalten. Wir stemmen uns mit aller Macht gegen all die Effekte, die sich negativ auf unser Ergebnis auswirken.“ Es gibt jedoch auch hier eine andere Seite: 1,8 Millionen Euro nahm die Hamburger Volksbank ein, weil sie Kredite bei der EZB aufnahm und dafür 0,5 bis ein Prozent Negativzins kassierte. Verkehrte Welt, aber derzeit Realität.

Der Provisionsüberschuss (aus dem Immobilien-, Versicherungs- und Wertanlagengeschäft) lag mit 23,1 Millionen Euro rund 1,9 Millionen niedriger als im Vorjahr. Weniger Einnahmen durch Fremdbaher (Touristen) an den 95 externen Geldautomaten, sinkende Kreditkarten- und EC-Karten-Umsätze, dazu ein um 3,2 Millionen Euro gestiegener Personalaufwand und ein stetiges Steigen der gesetzlich geforderten Bankenabgabe zur Sicherung des europäischen Bankensystems („Von dem wir als Regionalbank niemals profitieren werden“, so Thorsten Rathje.) geben einen Eindruck über das komplexe Wechselspiel von Einnahmen und Ausgaben. Folge: Das Betriebsergebnis vor Bewertung liegt bei 14,6 Millionen Euro – deutlich unter den angestrebten 20 Millionen, aber „in diesem Ausnahmejahr immer noch akzeptabel“, so das Resümee von Vorstandssprecher Rathje. „In Krisenzeiten haben sich Genossenschaftsbanken immer bewährt.“ wb

» Web: www.hamburger-volksbank.de

Eine rundum saubere Sache

Buxtehude: JB Professional Solution bietet berührungslose Geräte für die Hygiene im Unternehmen an

Anfassen war gestern, heute gilt auch für die Hygiene in Sanitärräumen und Foyers der „Remote-Modus“: die berührungslose Versorgung mit Desinfektionsmitteln, Seife oder auch Papierhandtüchern. Corona war noch gar nicht „erfunden“, da war das Buxtehuder Unternehmen JB Professional Solution bereits auf dem richtigen Weg. Maik Bujko bietet entsprechende Automaten unter dem eigenen JB-Label an, betont aber: „Mit Corona hat dieses Thema nur am Rande zu tun. Hygiene ist grundsätzlich ein Gebot, das immer gilt.“

Aktuell steht in fast jedem Büro, zumindest aber in jedem Eingangsbereich deutscher Unternehmen ein Desinfektionsspender. Viele dieser Geräte müssen noch per Hand betätigt werden, was einerseits Viren übertragen könnte, andererseits zum mehrmaligen Drücken verführt, also mehr Mittel verbraucht als nötig. Ein automatisierter Spender lässt nur die zuvor eingestellte Dosis raus. Buiko: „Das ist deutlich effektiver und am Ende viel günstiger.“ Seine Kunden finden sich eigentlich in der Gastronomie, der Hotellerie und in Fitness-Studios – überall dort, wo es hochfrequentierte Sa-



Maik Bujko präsentiert die kontaktlosen JB-Flüssigkeits- und Papierhandtuch-Spender.

Foto: Wolfgang Becker

nitär gibt. Mittlerweile ist ganz Deutschland durchdesinfiziert. Die Pandemie ist nicht nur eine permanente Bedrohung, sie schärft auch das Bewusstsein für die Hygiene.

Ebenfalls kontaktlos funktionieren auch die Klassiker für den Sanitärbereich: Seifenspender mit sparsamer Schaumdosierung und Handtuchspender mit effizienter Rollenbestückung. Bujko: „Die

1000-Milliliter-Kartusche mit Seife kostet 8,60 Euro netto und reicht für bis zu 2500 Anwendungen, weil mit einer Schaumdüse gearbeitet wird. Aus dem handelsüblichen Flüssigseifenspender vom Discounter kommen bei jedem Bedienvorgang drei Milliliter, also gute 300 Anwendungen pro Liter. Das ist – vom hohen Preis ganz abgesehen – acht Mal weniger, macht aber sieben Mal mehr Müll.“ Dasselbe gilt für die Papierhandtücher: „Auch wenn man drei Mal betätigt, ist das viel nachhaltiger als die üblichen Faltpapierhalter, bei denen oft ein ganzer Stapel herauskommt und dann weggeworfen wird.“ Alle Geräte sind abschließbar und einfach zu reinigen. wb

» Web: www.jbsol.de



Reinhören. Mehr wissen. Mitreden.

Direkt ins Ohr: Unternehmer-Stories aus der Region

Jetzt auf allen gängigen Podcast-Plattformen verfügbar. QR-Code scannen und kostenlos abonnieren.



In Deutschland werden die Baustoffe knapp. Alexander Delmes, Geschäftsführer der bauwelt Delmes Heitmann, erklärt die Effekte auf den Markt aus Sicht des größten Baustoffhändlers in der Metropolregion Hamburg im B&P-Interview mit Wolfgang Becker und Tobias Pusch.

Überall hört man aktuell, dass Baustoffe knapp werden, beispielsweise das Holz. Was ist da los?

Das ist ein ganz verrücktes Jahr. Die Verknappung, die wir momentan erleben, ist wirklich ungewöhnlich. Es ist ja nicht nur der Borkenkäfer, der nach wie vor den Wäldern zusetzt. Hinzu kommt eine erhöhte Nachfrage durch den Heimwerker-Boom, der wiederum eine Folge der Corona-Krise ist. Die wichtigste Ursache ist aber das Konjunkturprogramm, das Donald Trump kurz vor Amtsende angestoßen hat. In den USA wird aktuell wahnsinnig viel gebaut, oft auch in Holz. Und weil die eigenen Kontingente nicht ausreichen, wird in Europa eben großflächig dazugekauft.

Wie viel des europäischen Holzes geht denn aktuell über den großen Teich?

Wir reden hier von 80 Prozent der Produktion. In Bremerhaven sieht man zum Beispiel oft große Stapel von OSB-Platten, wenn man am dortigen Hafen entlangfährt. Und man ärgert sich natürlich auch darüber. Wobei das Material natürlich auch hier im Lande bleiben könnte, wenn denn die Abnehmer dazu bereit wären, wesentlich höhere Preise zu zahlen. Die Preissteigerungen sind aber auch schon jetzt enorm.



Im B&P-BusinessTalk stellte sich bauwelt-Geschäftsführer Alexander Delmes den Fragen von

B&P-Redakteur Wolfgang Becker – ein aktuelles Podcast-Thema, durchaus mit Unterhaltungswert.

Dank guter Bevorratung ist bauwelt-Chef Alexander Delmes lieferfähig, doch aufgrund der hohen Nachfrage gibt es gerade beim Holz aktuell teils enorme Preissteigerungen. Foto: Wolfgang Becker



Wir kennen solche Wellen...

INTERVIEW Mangelware Holz: bauwelt-Geschäftsführer Alexander Delmes über den Bau-Boom in den USA, den Borkenkäfer und den Corona-Effekt

Über welche Größenordnungen reden wir da?

Beim Holz sind das sicherlich bis zu 100 Prozent. Und das zieht natürlich massive Effekte nach sich. Stellen Sie sich einmal vor, was das für Ihre Finanzierung bedeutet, wenn Ihr Bauprojekt auf einmal wegen gestiegener Materialkosten 30 Prozent teurer wird. Aber

auch für Handwerker ist es natürlich nicht leicht, ihren Kunden zu erklären, warum eine Kalkulation jetzt vielleicht nicht mehr so klappt wie einst in Aussicht gestellt.

Wie gehen denn Handwerker mit der Knappheit um?

Die bevorraten sich natürlich, weil sie arbeitsfähig bleiben wollen. Doch das erhöht

den Druck auf die Märkte natürlich noch einmal. Auch andere Baustoffe sind aktuell übrigens knapp.

Welche?

Wir spüren das auch beim Gipskarton, weil die Verfügbarkeit von Vorprodukten schwieriger geworden ist und die Nachfrage im Gegenzug stark hochgeschwungen ist. Und

auch bei Dämmplatten und Kunststoffrohren ist die Lage derzeit nicht so rosig. Denn in Belgien hat ein Kunststoffwerk einen Brandschaden, das wichtige Vorprodukte für diesen Bereich erzeugt hat. Dadurch verlängern sich natürlich die Lieferketten, denn nun muss alles von weiter weg hergeschafft werden.

Wie ist die Lage denn bei Ihnen? Wie begegnen Sie der Knappheit? Und haben Sie alle Produkte vorrätig?

Wir verfügen ja zum Glück über elf Standorte. Das heißt, dass wir viel Ware einlagern können. Damit sind wir besser dran als andere. Unser Fokus liegt aktuell natürlich darauf, dass wir unsere Kunden lieferfähig halten, damit diese ihre Arbeit machen können.

Und was raten Sie aktuell all jenen, die ein Bauprojekt planen?

Wir sind das in Deutschland zwar nicht gewohnt, aber aktuell muss man den Materialeinkauf etwas längerfristiger planen, ich würde sagen, sechs Monate im Voraus. Fakt ist: Bauen wird jetzt erst einmal teurer. Aber irgendwann normalisiert sich die Lage sicherlich. Mein Vater sagte kürzlich zu mir: Unser Unternehmen gibt es schon 100 Jahre – wir kennen solche Wellen. Die gibt es immer wieder, aber die gehen auch wieder vorüber.

» Web: www.bauwelt.eu

» Siehe auch Seite 27: „So guckt das Handwerk in die Röhre“

REGIONALITÄT



Das Team im neuen Besprechungsraum: Ulrike Lockhoff (von links), Daniela Menke, Yusuf Yasar, Marlene Ulrich, Karen Ulrich und Florian Watermann. Fotos: Wolfgang Becker



Im B&P-BusinessTalk spricht die Immobilienmaklerin Karen Ulrich über einen neuen Trend: das Bieterverfahren.

NEUES BÜRO – NEUER TREND

So stellt sich Karen Ulrich in Fleestedt auf

B&P-GESPRÄCH Immobilien-Kompetenzzentrum bezogen – Plädoyer für das transparente Bieterverfahren

Der Umzug ist geschafft! Die Seevetaler Maklerin Karen Ulrich und ihr Team haben das alte Büro in der Winsener Landstraße in Fleestedt geräumt und die neuen Räume am Marquardtsweg 2 bezogen. Beide Standorte liegen fast in Sichtweite voneinander entfernt, doch jetzt droht keine Kündigung des Mietvertrages mehr – Karen Ulrich hat das Haus selbst gebaut. Das schicke dreistöckige Gebäude mit dem ausgebauten Dach und dem ungewöhnlichen Zuschnitt zweier Dachterrassen bietet nicht nur Büro- und Wohnflächen, sondern es ist zugleich das erste Immobilien-Kompetenzzentrum in der Region. Hier hat sich das umtriebige Maklerteam eingerichtet, außerdem ziehen branchennahe Dienstleister ein. Die Investorin: „Ich möchte alles unter einem Dach anbieten.“

Wer das Unternehmen Karen Ulrich Immobilien kennt, der weiß, dass auch das Interieur die Handschrift der Chefin trägt. Glas,

Chrom, großformatige Fotos, Skulpturen, stylisches Mobiliar vor matschwarzen oder weißen Wänden – alles passt zusammen. An den Wänden außerdem eine große Auswahl von Immobilien, die einer Ahnentafel gleich von den geschäftlichen Aktivitäten der zurückliegenden Jahrzehnte berichten. Besucher werden in den Besprechungsraum geführt – hier gibt es fürs Auge allerlei zu entdecken, und kompetente Ansprechpartner, die ihren Markt aus dem Effeff kennen.

„Lex Emmendorf“: Neun Flächen auf einen Streich

Noch nicht auf der „Ahnentafel“ zu finden, ist ein Objekt aus Emmendorf, über das B&P in der April-Ausgabe berichtet hat – ein älteres Anwesen an einem Teich, das Teil eines

Großauftrages war und über ein Bieterverfahren angeboten wurde. Karen Ulrich: „Diese attraktive Fläche war Teil eines Gesamtpaketes von neun Immobilien, die eine Erbengemeinschaft veräußern wollte. Die Grundstücke, darunter auch landwirtschaftliche Flächen und sogar ein Teich, sind im ganzen Landkreis Harburg verteilt. Das zweistufige Bieterverfahren hat seinen Zweck voll erfüllt. Wir haben alle Flächen verkauft und zehn Prozent mehr Erlöst, als vorher im neutralen Gutachterverfahren errechnet worden war.“ Ein Erfolg für alle Beteiligten und sozusagen die „Lex Emmendorf“.

Die Maklerin wagt eine Prognose: „Ich gehe davon aus, dass sich Bieterverfahren Stück für Stück als transparente Methode auf dem insgesamt überhitzten Immobilienmarkt durchsetzen werden. Das Verfahren ist rela-

tiv aufwendig und erfordert eine hohe Kompetenz. Es dauert länger als mal eben so ein schneller Verkauf zwischendurch, aber es ist transparent und führt zum Ziel – nämlich den möglichst besten Preis zu erzielen.“

Der Meistbietende bekommt den Zuschlag

Laut Karen Ulrich ist der Immobilienmarkt derzeit kaum einzuschätzen. Die Nachfrage ist immens, weil viel Geld vorhanden ist und in nachhaltige Wertanlagen fließt – vor allem Immobilien. So geht es seit fast zehn Jahren. Beflügelt von den Niedrigstzinsen gehen selbst teure Objekte schneller weg als sie reinkommen. Die Maklerin: „In dieser Situation einen objektiven Preis zu ermitteln, ist kaum möglich. Zudem öffnet der volatile

Markt Tür und Tor für Nebengeschäfte, die an der Steuer vorbeigehen. Schwarze Schafe gibt es genug.“

Das Bieterverfahren ist für Karen Ulrich das probate Mittel, Käufern und Verkäufern ein Höchstmaß an Transparenz zu vermitteln. Ein Grund: Bestandteil des Verfahrens ist ein neutrales Wertermittlungsgutachten, das dem Vertrag zugrunde liegt. Sie sagt: „Dabei wird das Objekt genau unter die Lupe genommen. Der Zustand wird exakt dokumentiert, eine Mängelliste erstellt. Am Ende bekommt der Meistbietende den Zuschlag – wenn er denn einen 100-prozentigen Kapitalnachweis vorweisen kann. Meines Erachtens entwickelt sich das Maklergeschäft so in die richtige Richtung, das wird sich durchsetzen.“ Aktuell bereitet Karen Ulrich ein Bieterverfahren für ein Reihenhauses vor, also ein vergleichsweise übersichtliches Objekt. Die zertifizierte Sachverständige (Dekra) sagt: „Das Bieterverfahren lohnt sich für jede Immobilie. Es dauert zwar zwei Monate, aber 5000, 10 000 oder 20 000 Euro sind beim Immobilienverkauf schnell verschenkt...“

» Web: <https://ulrich-immobilien.eu>

wf-stade.de **w:f**

UNSER BERATUNGSSERVICE

- STANDORTSUCHE
- FÖRDERUNG UND FINANZIERUNG
- GRÜNDUNG UND NACHFOLGE
- FACHKRÄFTESICHERUNG
- TECHNOLOGIE UND INNOVATION

Newsletter direkt anfordern!

w:f Wirtschaftsförderung Landkreis Stade GmbH

Große Schmiedestr. 6 · 21682 Stade · T 04141 8006-0 · info@wf-stade.de

ZUSAMMENHAUSE IN WILHELMSBURG

MEINE NACHBARN? SUCHE ICH MIR SELBST AUS!

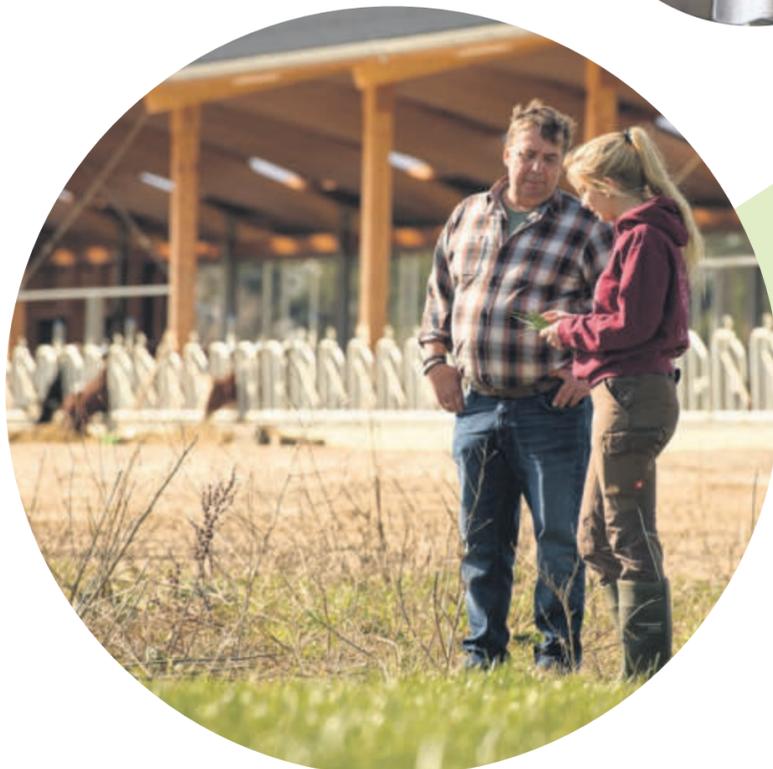
Aushelfen und unterstützen - als Teil einer Baugemeinschaft in Wilhelmsburg bist Du nie allein.

IBA_HAMBURG
Stadt neu bauen

www.iba-hamburg.de/go/zusammenzuhaus

Von der Milchkuh bis ins Supermarkregal. Die Marke „Zum Dorfkrug“ vereint artgerechte Tierhaltung mit nachhaltiger Hightech-Produktion und einem bundesweiten Auftritt im Lebensmitteleinzelhandel. Lea Hauschild, hier im Gespräch mit ihrem Vater, engagiert sich vor allem auf dem Landhof.

Fotos: Angelina Heer



REGIONALITÄT



Erkennt beide Seiten der Corona-Medaille: Als Gastwirt musste Thomas Hauschild sein Restaurant „Zum Dorfkrug“ in Neu Wulmstorf schließen und die Mannschaft in Kurzarbeit schicken, als Produzent der Lebensmittelmarke „Zum Dorfkrug“ freut er sich über den bundesweit guten Absatz seiner Produkte – ein regionaler Arbeitgeber mit nationaler, aber auch lokaler Reichweite. Jetzt bereitet er sich ganz konkret darauf vor, den Restaurantbetrieb wieder zu eröffnen, ein Vorhaben mit vielen Fragezeichen: „Es weiß ja niemand, wie sich die Dinge entwickeln. Wir peilen den 2. Juli an – irgendein konkretes Ziel ist ja nötig.“ Und er stellt klar: „Wenn wir wieder öffnen, dann richtig. Nur mit Außengastronomie kann ich den Dorfkrug nicht betreiben.“ Ein Fragezeichen, das im Zuge der Pandemie immer größer wird, überrascht selbst den Dorfkrug-Inhaber: „Ich hatte erwartet, dass es leichter sein würde, Personal zu finden. Aber jetzt zeichnet sich ab, dass sich viele Mitarbeiter aus der Gastronomie umorientiert haben – sie stehen nicht mehr zur Verfügung. Das habe ich aus Gesprächen mit anderen Gastronomen mitgenommen. Und ich fürchte, dass sich hier ein richtiges Problem für die Branche ergeben könnte.“

Gut durch die Krise gekommen

Immerhin hat Thomas Hauschild seine Kernmannschaft für den Dorfkrug an Bord: „Wir haben zwar Kurzarbeit, aber ich habe ja immer die Möglichkeit, Mitarbeiter in der Produktion unserer Soßen und Desserts einzusetzen. Oder auf dem Landhof.“ Damit ist er in einer privilegierten Situation. Die Mehrgleisigkeit des Familienunternehmens Hauschild hat sich als belastbar und krisensicher erwiesen. Dennoch hat Hauschild die Zeit der Schließung genutzt und ein positives Signal gesetzt: „Wir haben das Restaurant renoviert, denn wir wollen unseren Gästen auch etwas bieten, wenn der Betrieb wieder losgeht.“ Trotz allem sind Thomas Hauschild und sein Unternehmen mit den insgesamt 170 Mitarbeitern bislang gut durch die Krise gekommen. Und das sogar ohne einen einzigen Infektionsfall: „Darüber bin ich natürlich sehr froh. Aber in der Produktion ist Hygiene ohnehin ein Riesenthema. Und personell sind wir da ja nicht so aufgestellt wie beispielsweise in manchen fleischverarbeitenden Betrieben, in denen die Zerleger Schulter an Schulter stehen. Wenn in unserem Umfeld mal ein Verdachtsfall aufkam, beispielsweise bei Angehörigen von Mitarbeitern, oder sich jemand nicht ganz gesund fühlte, haben wir sofort gehandelt. Die Leute blieben dann eben zu Hause. So sind wir Stand heute von Corona verschont geblieben.“

Nachhaltige Wertschöpfungskette

Auch die Marke „Zum Dorfkrug“, zu der der Klassiker „Sylter Salatfrische“ und weitere Salatsoßen ebenso zählen wie die leckeren Desserts von der Roten Grütze über verschiedene Puddingsorten bis hin zum Milchreis, verbucht ein gutes Jahr, denn: Wenn schon alle Restaurants schließen müssen, dann wird wenigstens ordentlich eingekauft und zu Hause gut gekocht. Diesen Corona-Effekt haben auch andere Lebensmittelhersteller erlebt. Thomas Hauschild: „Der Lebensmitteleinzelhandel zählt eindeutig zu den Gewinnern der Krise. Für uns gilt: „Wir haben gut zu tun. Wir optimieren unsere Produkte und arbeiten hart daran, unser Hauptziel, die CO₂-neutrale Produktion, zu realisieren. Das bedeutet ein permanentes Investment in den Produktionsprozess, Schulung von Mitarbeitern und gute Planung. Nachhaltigkeit ist uns ein großes Anliegen.“

„Das ist unser Weg“

B&P VOR ORT Thomas Hauschild, Begründer der Marke „Zum Dorfkrug“, über zwei Seiten der Corona-Medaille, die Symbiose aus Landhof und Lebensmittelproduktion sowie seine Rolle als regionaler Arbeitgeber



Ministerpräsident auf Stippvisite

Hoher Besuch auf dem Landhof: Niedersachsens Ministerpräsident Stephan Weil (von links) und der Neu Wulmstorfer Bürgermeisterkandidat Tobias Handtke (SPD) im Gespräch mit ihren Gastgebern: Thomas und Silke Hauschild. Sie informierten sich über den Nachhaltigkeitsansatz und warfen einen Blick in den neuen Stall. Zuvor hatte Weil das Gymnasium Neu Wulmstorf besucht. Anschließend führte ihn der Weg auf seiner Nord-Tour weiter Richtung Elbmarsch.

Foto: Claudia Michaelis

Unser Landhof-Projekt geht damit einher – im Grunde wären wir ja gerne eine Manufaktur, aber da gibt es gewisse Abhängigkeiten.“

Will heißen: Die Produktion von Salatfrische, Milchreis und Co. muss im großen Stil stattfinden, denn als Hersteller ist „Zum Dorfkrug“ bundesweit im Lebensmitteleinzelhandel gelistet, was große Produktionskapazitäten bedingt. Der Landhof ist Teil des gesamten Prozesses, könnte aber für sich allein wirtschaftlich kaum betrieben werden. Hauschild: „Wir produzieren unsere eigene Milch – und können sie über unsere Handelsprodukte quasi selbst vermarkten. Das ist eine ideale Lösung, denn wir sind für die Qualität unseres Rohstoffs selbst verantwortlich und wissen, dass es unseren Kühen wirklich gut geht. Ich möchte aber betonen: Das ist unser Weg. Es liegt mir fern, den Landwirten zu erzählen, wie sie es anders und besser machen könnten.“ Durch die eigenen Produkte – insbesondere die Desserts erfreuen sich in Bayern großer Beliebtheit – ergibt sich eine nachhaltige Wertschöpfungskette, ein Idealfall.

Thomas Hauschild hat die Marke „Zum Dorfkrug“ erfolgreich am Markt etabliert. Er sagt: „Die Sylter Salatfrische, mit der damals alles begann, ist natürlich immer noch unser Zugpferd, aber mittlerweile ziehen die Desserts gleichauf. Tendenz steigend.“ Soeben neu kreiert sind zwei Salatsoßen auf Skyr- und Buttermilch-Basis. Der gelernte Koch freut sich über den Erfolg der „Zum Dorfkrug“-Produkte, denn: „Davon lebt unser Landhof-Projekt.“ Dort finden sowohl die Milch, als auch die Fleischproduktion statt. Darüber hinaus arbeitet Hauschild mit ausgesuchten Partnerbetrieben zusammen: „Das ist unser Beitrag zum Erhalt der kleinteiligen Landwirtschaft.“

Die nächste Generation

Mittlerweile steht mit Tochter Lea die nächste Generation in den Startlöchern. Die 23-jährige studiert Ökologische Landwirtschaft und ist regelmäßig auf dem Landhof anzutreffen. Ob die Söhne Lasse (19) und Linus (15) eines Tages auch auf den „Dorfkrug“-Geschmack kommen und beruflich einsteigen, wird sich noch zeigen. Das sehen Thomas Hauschild (56) und seine Ehefrau Silke (48) eher gelassen: „Die Jungs müssen ja auch ihren eigenen Weg finden.“

» Web: www.zum-dorfkrug.de

HARBURG
HOME OF

Weil wir Harburg sind



LOCAL
SHOPPING
www.CITYMANAGEMENT-HARBURG.de

HARBURG
CITYMANAGEMENT

HARBURG
Hamburgs starker Süden



Von der Idee zur neuen Marke

foodactive e.V.: So arbeitet das regionale Ernährungsnetzwerk – Paradebeispiel: Von Nachbars Höfen

Zum Dorfkrug, Harry Bäckerei, J.J. Darboven, Ankerkraut, Schönecke seit 1914, Global Fruit Point, Basedahl Schinken, Backhaus Wedemann, Behr Gemüsegarten – das Mitgliederverzeichnis des Ernährungsnetzwerks foodactive e.V. liest sich wie das „Who is Who“ der regionalen Lebensmittelerzeuger. Mehr als 100 Unternehmen gehören dem Netzwerk an, das unter der Geschäftsführung von Dr. Annika B. Schröder und unter dem Dach der Süderelbe AG ein reges Branchenleben entwickelt hat und ein Paradebeispiel für Regionalität darstellt. Was das konkret bedeutet, macht sie an einem Beispiel deutlich: dem Buchholzer Start-up Von Nachbars Höfen. Annika Schröder: „Vor einiger Zeit meldete sich der Maschinenring Harburg bei

uns mit dem Anliegen, den Landwirten bei der Selbstvermarktung zu helfen. Ihre Idee: Landwirte können mehr als nur produzieren. Das haben wir gerne aufgenommen.“ Es liegt in der Natur von Netzwerken, dass so eine Anfrage das Räderwerk der Kontakte in Gang setzt. In diesem Fall war der Weg kurz, denn in Andreas Buß, stellvertretender Vorstandsvorsitzender von foodactive e.V., war schnell der passende Ansprechpartner gefunden.

Qualität ist ein Muss

Buß war lange Jahre im Vorstand der Laurenz Spethmann Holding (Ostfriesische Tee Gesellschaft/Hittfeld) und ist mittlerweile im Ruhestand, jedoch als Berater immer noch

beruflich engagiert (ABC Andreas Buß Concept). Gemeinsam mit Peter Warnke, ehemals Mühlendirektor bei Goodmills und heute ebenfalls als Unternehmensberater im Food-Bereich aktiv (InnoFood GmbH), entwickelte er einen Plan. Buß: „Das Thema Selbstvermarktung liegt ja auf der Hand, aber wie stellt man das am besten an? Nicht jeder Landwirt hat das Geld, einen eigenen Hofladen zu eröffnen. Also führten wir Gespräche mit dem Maschinenring, in dem etwa 700 Landwirte organisiert sind, und entwickelten ein Vertriebskonzept sowie eine Marke: Von Nachbars Höfen. Wir machten auch deutlich, dass Regionalität allein nicht ausreichen würde. Wer erfolgreich sein will, muss Qualität liefern. Marketing ist unerlässlich.“

Buß und Warnke sorgten dafür, dass Qualitätsregeln aufgestellt wurden – so dürfen Tiere für eine Schlachtung nicht weiter als 50 Kilometer weit transportiert werden. Ein Schlachtbetrieb fand sich schließlich in Jork. Buß: „Und wir machten Sortimentsvorschläge, es reicht ja nicht, wenn die Landwirte ausschließlich Kartoffeln liefern können. Wer selbst Vermarkten will, muss sich breit aufstellen.“

Für Annika Schröder ist diese Geschichte ein Paradebeispiel für den Erfolg regionaler Netzwerke: „Wir haben die Akteure zusammengebracht. Das ist das Ziel von foodactive.“ wb



Dr. Annika B. Schröder hat unter dem Dach der Süderelbe AG ein regionales Netzwerk für die Food-Branche aufgebaut.

» Web: <https://www.foodactive.de/>
<https://www.business-people-magazin.de/people/kolumne/startups-im-isi-buchholz/damit-das-geld-direkt-beim-erzeuger-ankommt-28907/>

REGIONALITÄT

Ein Fall für

SCHLARMANN von GEYSO

Wohnungseigentum: Verjähren Gewährleistungsansprüche auch ohne (wirksame) Abnahme?



KOLUMNE

Von Rechtsanwalt
Dr. Jens Biederer,
Fachanwalt für Bank-
und Kapitalmarktrecht,
Fachanwalt für Bau-
und Architektenrecht

Die Gewährleistung bei Wohnungseigentum stellt seit Langem ein Problem für Bauträger dar. Wohnungseigentümer können teilweise viele Jahre nach Übergabe der Wohnung noch Gewährleistungsansprüche geltend machen, wenn Fehler bei der Abnahme gemacht wurden. Das OLG Köln versucht, diese Ansprüche zeitlich zu begrenzen.

Was für Bauträger ein Problem ist, ist für Wohnungseigentümer eine Chance: Baumängel zeigen sich häufig erst nach vielen Jahren. Feuchtigkeitsschäden können sich zum Beispiel über Jahre hinweg im Bodenaufbau oder innerhalb der Fassade ausbreiten, bevor sie von den Eigentümern bemerkt werden. Nicht selten ist dann die fünfjährige gesetzliche Gewährleistungsfrist schon abgelaufen. Der Bauträger scheint aus der Haftung zu sein, die Wohnungseigentümer sehen erhebliche Sanierungskosten auf sich zukommen. In vielen Fällen haben Bauträger aber in die mit den Erwerbern geschlossenen Verträge unwirksame Klauseln zur Abnahme des sogenannten Gemeinschaftseigentums aufgenommen.

Das Gemeinschaftseigentum umfasst etwa die tragenden Bauteile und steht allen Wohnungseigentümern gemeinschaftlich zu. Es muss eigentlich von jedem Wohnungserwerber abgenommen werden. Vereinfacht gesagt gilt: Erst wenn der letzte Wohnungseigentümer innerhalb einer Erwerberrgemeinschaft das Gemeinschaftseigentum abgenommen hat, beginnt für den Bauträger der fünfjährige Gewährleistungszeitraum. Da es für den Bauträger recht aufwändig ist, von jedem einzelnen Erwerber die Abnahme des Gemeinschaftseigentums erklären zu lassen, haben viele Bauträger in der Vergangenheit Klauseln in ihre Kaufverträge aufgenommen, nach denen die Erwerber einen Sachverständigen oder einen Verwalter mit der Abnahme beauftragen oder „Nachzügler-Erwerber“ an schon von Dritten erklärte Abnahmen binden.

Derartige Regelungen haben die Gerichte in vielen Fällen für unwirksam erklärt (zum Beispiel der BGH, Urteil vom 12. Mai

2016 – VII ZR 171/15). Die Folge war in der Regel, dass die Wohnungseigentümer auch etliche Jahre nach Ablauf der eigentlichen Gewährleistungsfristen noch Ansprüche gegen den Bauträger geltend machen konnten. Das galt scheinbar zeitlich völlig unbegrenzt.

OLG zieht Zehn-Jahres-Grenze

Eine zeitliche Beschränkung könnte jetzt ein erst kürzlich veröffentlichtes Urteil des OLG Köln (vom 21. August 2020, 19 U 5/20) bringen. Dieses hat entschieden, dass Ansprüche der Erwerber bei unwirksamer Abnahme spätestens zehn Jahre nach dem Zeitpunkt des Vertragsabschlusses verjähren. Das bedeutet für eine Wohnungseigentümergeinschaft, dass nur bis zu zehn Jahre nach Abschluss des zeitlich letzten Kaufvertrages mit einem der Erwerber Gewährleistungsansprüche geltend gemacht werden können. Das OLG Köln begründet dies damit,

dass der ursprüngliche Erfüllungsanspruch spätestens zehn Jahre nach dem Vertragsabschluss verjähren und danach auch keine Gewährleistungsansprüche mehr bestünden. Ob sich diese Auffassung in der Rechtsprechung allgemein durchsetzen wird, kann derzeit noch nicht abgesehen werden. Zumindest liegt hier aber ein erhebliches Risiko für Wohnungseigentümer, die nach Ablauf der eigentlichen Gewährleistungsfristen noch Ansprüche mit dem Argument geltend machen wollen, die Abnahme sei seinerzeit nicht wirksam erfolgt. Wohnungseigentümer muss deshalb geraten werden, vorsorglich immer die vom OLG Köln ins Spiel gebrachte Frist im Auge zu behalten. Dies gilt ebenso für Hausverwaltungen, wenn bei den von ihnen verwalteten Wohnungseigentumsanlagen nach Ablauf der eigentlichen Gewährleistungsfristen noch Mängel entdeckt werden.

» Fragen an den Autor:
biederer@schlarmannvongeyso.de

GRÜNDUNGS- UNTERSTÜTZUNG

**Wissenstransfer
auf allen Ebenen**

Tutech verbindet Wissenschaft, Wirtschaft und Gesellschaft. Finden Sie mit unserer Gründerunterstützung gute Antworten für Ihre erfolgreiche Existenzgründung.

Arbeitgebermarke
Profilierung als attraktiver Arbeitgeber.

Recruiting
Gewinner im "War of Talents".

Talentmanagement
Sicherung der Schlüsselpositionen.

horeis consult

PERSONALBERATUNG
MARKET RECRUITING TALENTE

www.horeis-consult.de
Buchholz (c.f.) | Fon: 04181 350 946 | Mobil: 0170 77 49 170

Es war eher ein Zufall, dass ein Sorten-Scout der Deutschen Obstsorten-Konsortium GmbH (DOSK) auf Gerd Sundermeyer aufmerksam wurde. Der Obstbauer aus der Gegend bei Hildesheim war für seinen Hang zum Züchten allerdings bekannt und hatte offenbar eine neue Apfelsorte mit Biss am Baum. Ihr Name: GS66. Das steht für Gerd Sundermeyer, Baumplatz 66. Da war ein Apfel gereift, den es so bislang noch nicht gab. Und genau so etwas suchen die Scouts im Auftrag der deutschen Apfelerzeugerorganisationen, die mit dem DOSK sozusagen eine „Apfelsuchmaschine“ geschaffen haben – mit Sitz in Hollern-Twielenfleth, also mitten im Alten Land. Der neue Apfel GS66 ist der Hoffnungsträger der Erzeuger. Er soll den Obstbauern für die nächsten 20 Jahre gute Erträge sichern. Und unter einem neuen Namen vermarktet werden: „Fräulein“.

Fräulein? Darauf muss man erstmal kommen. Wie der neue Markenname gefunden wurde, berichtet Jens Anderson von Elbe-Obst, zuständig für das Marketing von Fräulein im DOSK: „Wir starteten 2017 mit der Markenentwicklung. Dazu beauftragte das DOSK eine Agentur in Berlin.“

Der Gegenentwurf zu Pink Lady & Co.

Die Kreativen in Berlin setzten in ihrem Konzept auf Regionalität (im Obsthandel ist darunter der deutsche Markt zu verstehen) und Natürlichkeit sowie einen international bekannten und positiv besetzten Begriff. Das deutsche „Fräuleinwunder“ stand schließlich für junge, attraktive, moderne, selbstbewusste und begehrenswerte Frauen der deutschen Nachkriegszeit und wurde als Begriff in den USA geprägt. Diese Attribute sollen nun auf die neue Apfelsorte übertragen werden. Die Apfelerzeuger gehen dabei mit gro-

Das **FRÄULEIN** ist

gar nicht so süß . . .

Eine Kampagne mit Biss: Elbe-Obst bringt die neue deutsche Apfel-Entdeckung auf den Markt

ßem Optimismus voran, denn deutschlandweit, so Jens Anderson, sind bei 250 Obstbauern bereits mehr als eine Million Bäume der neuen Sorte gepflanzt worden, gut die Hälfte davon im Alten Land. 2020 betrug die Ernte immerhin 300 Tonnen, aber die Bäume sind noch klein und haben ihre volle Ertragskraft noch nicht erreicht.

„Der Apfel zerbricht im Mund“

Jens Anderson: „Ende vorigen Jahres erfolgte in Berlin der Marktstart. Fräulein wurde erstmals auf zwei Wochenmärkten und in zwei Supermärkten angeboten – mit großem Erfolg.“ Im Vergleich zu anderen aktuellen Apfelsorten mit Namen wie Pink Lady (Australien), Cosmic Crisp (USA) und Kanzi (Belgien) hebt sich das deutsche Fräulein deutlich ab. Das gilt auch für die Konkurrenz in Südtirol, die zukünftig mit Markennamen wie Red Pop und Giga arbeiten. Dass der DOSK-Scout das Fräulein entdeck-

te, war eher einem Zufall geschuldet. „Der Mitarbeiter ist normalerweise weltweit unterwegs und beobachtet den Markt, um neue Sorten aufzuspüren. Er wohnt nur 50 Kilometer von dem Sundermeyer-Betrieb entfernt und stieß so auf GS66“, sagt Frank Döscher, Geschäftsführer der Elbe-Obst Vertriebsgesellschaft mbH.

Und was macht das Fräulein nun so besonders? „Der Apfel bietet ein neuartiges Bissgefühl. Er zerbricht quasi im Mund – das ist anders als bei jeder herkömmlichen Sorte. Deshalb sprechen wir auch von der neuen deutschen Apfel-Entdeckung“, erklärt Jens Anderson. Ansonsten sei das Fräulein weder süß noch säuerlich – eher ausgewogen. Ein saftiger, knackiger Apfel, der in Berlin ein sehr zufriedenstellendes Echo bei den Kunden ausgelöst hat. Der offizielle Vermarktungsstart ist für 2022 geplant. Da die Sorte Fräulein spät geerntet wird, ist dann erst im November mit der neuen deutschen Apfel-Entdeckung in den Marktauslagen zu rechnen. wb

REGIONALITÄT



Sind Vogelhäuschen aufgehängt . . . ?

B&P VOR ORT Frank Döscher und Jens Anderson über Nachhaltigkeit, Marktmacht und die neuen Online-Shops im Obsthandel

Frank Döscher



Jens Anderson



– bis Putin ein Embargo für Äpfel aus der EU aussprach. Erschwerend wirken aber auch andere Faktoren auf die Produktion im Alten Land. Döscher: „So haben wir in Polen beispielsweise eine ganz andere Personalkostensituation. Dort gibt es keinen gesetzlich fixierten Mindestlohn. In der Landwirtschaft arbeiten Menschen für einen erheblich günstigeren Stundensatz. Die niedrigen Lohnkosten machen es uns schwerer, wettbewerbsfähig zu bleiben.“

Trotz allem schlagen sich die Obstbauern aus dem Alten Land nach wie vor gut. Ein Grund: Sie haben einen hohen Organisationsgrad als Mitglieder in den Erzeugerorganisationen und sind so in der Lage, ein attraktiver Partner der großen Ketten im Lebensmittelhandel zu sein. Fast alle sitzen mit Elbe-Obst am Verhandlungstisch und stehen in einem regelmäßigen Dialog um Angebot und Preis. Die Direktvermarktung ist ein ergötzender Absatzkanal, bei den Mengen an

Obst aber keine Lösung. Die Mitglieder von Elbe-Obst unterliegen zudem einer Andienungspflicht – eine direkte Belieferung des Einzelhandels ist damit ausgeschlossen. Aber: Direktvermarktung über Hofläden, Wochenmärkte und Online-Shops ist erlaubt. Anderson: „Tatsächlich haben wir in unserer Region bereits ein halbes Dutzend Online-Shops, in denen Obst bestellt werden kann.“

Das Gegengewicht zum LEH

Was der einzelne Obstbauer im Direktvertrieb nur bedingt leisten kann, ist die vollumfängliche Qualitätssicherung. Frank Döscher: „Wir haben heute mehr QS-Mitarbeiter als Verkäufer. Die Ware, die von uns in den Handel geht, ist sortiert und geprüft, hygienisch perfekt verpackt und rückverfolgbar. Das ist ein Riesenthema. Wir sitzen hier im Glashaus. Fehler sind nicht erwünscht und werden nicht toleriert.“

Der Aufwand, den die großen Handelspartner mit ihren Vorgaben auslösen, steht in keinem Verhältnis zum fast folkloristischen, aber irgendwie gewünschten Hofverkauf in der Scheune. Döscher weiter: „Heutzutage geht es ja nicht nur um perfekte Ware ohne Flecken und Druckstellen, sondern auch um Nachhaltigkeit. Das wird immer wich-

tiger. Gibt es Blühstreifen für die Bienen an den Plantagen? Sind Vogelhäuschen aufgehängt? Wird umweltfreundlich produziert? Das sind die Fragen, die wir beantworten müssen. Wir sind mit unseren Kunden in den Plantagen unterwegs und zeigen, was wir alles tun. Nur am Ende muss das alles mit dem Apfel verdient werden.“ Zudem werde die Produktion auf diesem hohen Niveau durch die Klimaverschiebung immer schwieriger, beispielsweise weil neue Schädlinge auftauchen.

„Wir sitzen hier im Glashaus“

Die hohen Anforderungen des Lebensmittel Einzelhandels und der Hang zum regionalen Produkt auf der Verbraucherseite bilden unter dem Strich einen Widerspruch, denn auch der Ab-Hof-Kunde verlangt einwandfreie Ware. Die lässt sich aber häufig nur durch ein immenses Investment produzieren. Allein Elbe-Obst betreibt als von der EU zugelassene und erwünschte Erzeugerorganisation sechs Sortierstandorte, sechs Packhäuser und entsprechende Kühlhallen, in denen die Ware so gelagert werden kann, dass sie das ganze Jahr über verfügbar ist – für die Region Deutschland und weit darüber hinaus. wb



STEFFEN WÜSTHOF, LEITER FIRMENKUNDEN

FÜR HAMBURG GIBT ES MEHR ALS 1000 GUTE GRÜNDER.

IHR SEID DAS VOLK, WIR EURE BANK.

Wir sind die Bank, auf die sich unsere Mitglieder, Kunden und ganz Hamburg verlassen können.

Jetzt informieren: hamburger-volksbank.de



Mit „besserhier“ auf Entdeckungs- reise in der Region

Das Fachkräftemarketing-Projektteam der Süderelbe AG gibt mit Blog, Podcast und Social Media vielfältige Einblicke in das Leben und Arbeiten in der Metropolregion Hamburg und unterstützt Unternehmen bei der Ansprache von Fachkräften. Ob Familienunternehmen, Hidden Champion oder Start-up: Auf dem Karriereblog www.besserhier.de können Arbeitgeber unterschiedlichster Branchen potenzielle neue Mitarbeiter auf sich aufmerksam machen. Im Rahmen des Projekts „besserhier – Fachkräftemarketing für die Metropolregion Hamburg“ werden die Landkreise Cuxhaven, Harburg, Heidekreis, Lüneburg, Lüchow-Dannenberg und Stade überregional als attraktiver Wirtschaftsraum vermarktet.

Fachkräfte können auf dem Blog einen Blick hinter die Kulissen von Unternehmen aus der Region werfen und sich über die vielseitigen beruflichen Möglichkeiten sowie die hohe Lebensqualität der sechs Landkreise informieren. Seit dem Start des Blogs im Oktober 2020 wurde die Seite mehr als 20 000 Mal aufgerufen. Vor Kurzem ist außerdem der Podcast „Feierabend!“ an den Start gegangen. In der aktuellen Folge geht es nach Freiburg/Elbe im Landkreis Stade, wo Versicherungsmakler Klaus Hain und Henrik Mahler, Geschäftsführer der Mahler Haustechnik GmbH, darüber sprechen, welche Chancen ihr Heimatort bietet.

„besserhier“ ist ein Gemeinschaftsprojekt der Süderelbe AG mit den Landkreisen Cuxhaven, Harburg, Heidekreis, Lüneburg, Lüchow-Dannenberg und Stade sowie der IHK Lüneburg-Wolfsburg und wird im Rahmen der Allianz für Fachkräfte Nordostniedersachsen und des Fachkräftebündnisses Elbe-Weser mit niedersächsischen Mitteln des Europäischen Sozialfonds gefördert.

Kontakt: Ansprechpartner für Unternehmen aus den Landkreisen Cuxhaven, Stade und Harburg: Jöran Wrana, Tel.: 0 40/355 10 3-420, Mail: wrana@suederelbe.de; Ansprechpartnerin für Unternehmen aus den Landkreisen Lüneburg, Lüchow-Dannenberg und Heidekreis: Sylvia Doose, Tel.: 0 40/355 10 3-421, Mail: doose@suederelbe.de



Jetzt fehlen nur noch der Sommer und niedrige Inzidenzwerte: Bald wieder schwimmen im Buchholz Bad.

Fotos: Stadtwerke Buchholz

Infrastruktur für moderne Lebensqualität

Regionaler Versorger: Die Wirtschaftsbetriebe der Stadt Buchholz sichern nachhaltige Entwicklung

Die Stadt Buchholz hat beste Perspektiven für die Zukunft. Immer mehr Menschen – gerade auch junge Familien – ziehen nach Buchholz, innovative Institutionen siedeln sich an, und neue Arbeitsplätze entstehen in Unternehmen vor Ort. Eine hervorragende Infrastruktur hat aus der jungen Stadt im Hamburger Süden ein regionales Zentrum gemacht, das weiter wachsen wird. Das ist zumindest die Einschätzung der Stadtwerke Buchholz, die sich auf diese Entwicklung frühzeitig eingestellt haben.

Die Wettbewerbsfähigkeit des Standorts wird „in vorausschauender Planung und zuverlässiger Umsetzung“ der kommunalen Versorgungsleistungen durch die Wirtschaftsbetriebe der Stadt mit ihren rund 120 Mitarbeitern gesichert. So lautet das übergeordnete Leitbild: „Die vier operativen Töchter Buchholz Stadtwerke, Buchholz Digital, Buchholz Bus und Buchholz Bad orientieren sich an dem gemeinsamen Ziel, das Leben und Arbeiten für alle Bürger und Unternehmen im Sinne des Gemeinwohls zu fördern und Herausforderungen der Gegenwart wie Klimawandel, Digitalisierung, emissionsarme Mobilität und gesellschaftlichen Zusammenhalt für alle bezahlbar zu meistern.“

Das regionale Engagement zeigt sich darüber hinaus in der Förderung von Sport, Kultur und sozialen sowie umweltpolitischen Projekten, die den Kern der Unternehmensphilosophie zum Ausdruck bringt: „Wir sind’s!“

Buchholzer Stadtwerke

Die Stadtwerke versorgen Kunden vor Ort zu einem fairen Preis-Leistungsverhältnis mit Strom, Gas und Wasser aus einer Hand. Durch Grün-Strom- und Grün-Gas-Produkte, den Aufbau einer öffentlichen Ladesäulen-Infrastruktur für E-Mobilität, Lösungen für private Wallboxen, Photovoltaik- und Speicheranlagen sowie Förderprogramme zur Heizungsmodernisierung leisten sie ihren Beitrag zur Energiewende. Außerdem stellen sie den Bau, Betrieb und Unterhalt des Strom-, Erdgas- und Wassernetzes in Buchholz sicher und kümmern sich um die städtische Straßenbeleuchtung.

Buchholz Digital

Schnelles Internet? In Buchholz garantiert: Mit Buchholz Digital baut die Unternehmensgruppe ein kommunales Glasfasernetz, um Bürger und Betriebe mit wettbewerbsstarken Informations- und Telekom-



Gemeinsam engagiert für Buchholz: Stadtwerke Geschäftsführer Dr. Christian Kuhse (links) und Vertriebsleiter Jan Bauer.



Voll im Trend: An 17 öffentlichen Standorten bieten die Stadtwerke bereits Ladestrom.

munikationsleistungen zu versorgen. Als erfahrener Netzbetreiber bei der Planung und Umsetzung von Glasfaseranschlüssen hat Buchholz Digital bereits einen Großteil des Stadtgebiets ans Netz gebracht. Für die Bürger bedeutet dies: TV, Telefon und Internet mit 500 Mbit/s Downstream günstig aus einer Hand. Dank der technisch unbegrenzten Bandbreiten haben Kunden die Sicherheit, wachsende Datenmengen in Lichtgeschwindigkeit transportieren und zukünftige Anwendungen der Digitalisierung stabil und sicher nutzen zu können.

Buchholz Bus

Wer Buchholz kennt, kennt auch die grauen Busse: Der Betrieb Buchholz Bus stellt in der Stadt ein eigenes Mobilitätsangebot zur Verfügung, das ins Tarifsystem des Hamburger Verkehrsverbundes (HVV) eingebunden ist. Im 30-Minuten-Takt bedienen drei Linien mehr als 80 Haltestellen. Die Niederflurfahrzeuge begegnen sich am zentralen Treffpunkt und machen das Ein- und Umsteigen besonders bequem. Bei Bedarf können die Türen abgesenkt werden, damit auch Rollstuhlfahrer über eine Rampe problemlos ins Fahrzeug und auch wieder herauskommen. Es gibt durchschnittlich alle 300 Meter eine Haltestelle, sodass 90 Prozent der im Kernbereich von Buchholz sowie in den Ortsteilen Steinbeck, Seppensen und Holm-Seppensen lebenden Menschen nicht länger als fünf Minuten bis zur nächsten Haltestelle gehen müssen – und mit den Bussen der Euro-6-Norm deutlich weniger CO₂ verursachen als bei einer Fahrt im Pkw.

Buchholz Bad

Jetzt fehlen nur noch der Sommer und ein nachhaltig niedriger Inzidenzwert: Mit Buchholz Bad bieten die Wirtschaftsbetriebe allen Altersgruppen attraktive Möglichkeiten, im Wasser Sport zu treiben, sich fit zu halten und zu entspannen. Das Schul- und Vereinsschwimmen leistet wichtige Beiträge zur Schwimmbildung und zu dem Gesundheitstraining für Buchholz und Umgebung. Unter fachlich kompetenter Anleitung werden Kurse für jeden Fitnessanspruch bereitgestellt. Neben dem Hallenbad sorgt das angeschlossene Freibad mit drei Schwimmbecken und großem Spielparkgelände für Sommerfrische. Nach Beendigung der aktuellen Corona-Einschränkungen sichert ein umfassendes Hygiene-Konzept den Badebetrieb.

Und was ist Buchholz Plus?

Mit „Buchholz Plus“ bietet der städtische Unternehmensverbund seinen Energiekunden exklusive Produktvorteile, Preisnachlässe oder andere Vergünstigungen beim Bezug von Waren und Services der Stadtwerke oder regionaler Kooperationspartner wie zum Beispiel eine 24/7-Handwerker-Nothilfe oder die Installation eines Hausnotrufs – Voraussetzung ist lediglich die Registrierung im Online-Kundenportal der Stadtwerke. www.buchholz-stadtwerke.de

» Web: www.buchholz-stadtwerke.de

smart green hightec

...
morgen
beginnt
jetzt

HARTMANN
HAUSTECHNIK
HEIZUNG | BÄDER | SANITÄR

Beratung und Information
Hartmann Haustechnik GmbH
König-Georg-Stieg 4
21107 Hamburg/Wilhelmsburg
Telefon: (040) 42 93 47 17 - 0

www.hartmann-haustechnik.info

REGIONALITÄT

Klimaschutz

Das Hamburger Klimaschutzgesetz sieht ab Juli 2021 eine Pflicht für die Einbindung von Erneuerbarer Energie beim Heizungstausch oder -neubau vor. Darauf weist Rainer Kalbe hin. Wer eine neue Anlage aufstellt, muss gewährleisten, dass 15 Prozent der Heizenergie regenerativ erzeugt werden. Das lässt sich über Wärmepumpen oder Solaranlagen erreichen. Zunächst gilt dies nur für Hamburger.

» Web <https://www.hamburg.de/klimaschutzgesetz/>



Guckt beim KG-Rohr-Kauf schon mal in die Röhre: Rainer Kalbe, Geschäftsführer von Hartmann Haustechnik in Wilhelmsburg, appelliert an Bauwillige, frühzeitig zu planen und zu beauftragen.
Foto: Wolfgang Becker

Hier guckt das Handwerk in die Röhre

B&P-GESPRÄCH Rainer Kalbe, Inhaber und Geschäftsführer von Hartmann Haustechnik, über den grassierenden Baustoff- und Materialmangel

Das grüne Kanalrohr kommt wie gerufen für das Foto. Es steht sinnbildlich für eine ungewohnte Situation, denn selbst KG-Rohre, beispielsweise für den Bau von Abwassersystemen, sind derzeit Mangelware. Die Rohre reihen sich in eine ganze Liste von betroffenen Produkten ein, die am Bau verwendet werden. „Dass sich bestimmte Materialien mal eine Zeit lang stark verteuern, das kennen wir ja, aber dass die Regale leer bleiben, hatten wir so noch nicht“, sagt Rainer Kalbe, Inhaber und Geschäftsführer von Hartmann Haustechnik (Heizung, Bäder, Sanitär) in Wilhelmsburg. Als stellvertretender Bezirkshandwerksmeister in Harburg weiß er, dass auch andere Gewerke zum Teil erheblich betroffen sind. Für die Kunden bedeutet das im schlimmsten Fall Bauverzögerung, für das Handwerk dagegen die Notwendigkeit, viel weiter im Voraus zu planen. Das rät Rainer Kalbe auch jedem, der einen Neu- oder Ausbau beziehungsweise eine Sanierung vorhat.

Kalbe: „In der Vergangenheit hatten wir vor allem mit dem Fachkräftemangel zu kämpfen. Immerhin wurde die Kundschaft dadurch etwas sensibilisiert, früher zu beauftragen – so konnten wir dann einigermaßen sicherstellen, dass die nötigen Fachkräfte termingemäß einsatzfähig sind. Das heißt konkret: Wer heute sein Bad neu fliesen lassen möchte, der bekommt vor dem Winter keinen Termin. Jetzt hat sich die Situation weiter verschärft, denn nun kommt der Baustoffmangel hinzu.“ Der Meister weiter: 2005 hatten wir schon mal etwas Ähnliches. Damals war der Wirtschaftsriese China aufgewacht und kaufte den Weltmarkt für Armaturen leer. Die deutschen Hersteller waren begeistert und verkauften die nachgefragten Produkte containerweise nach Fernost. Die Stammkundschaft in Deutschland hatte das Nachsehen.“

„Jetzt haben wir hier DDR pur“

Einen ähnlichen Fall erinnert Rainer Kalbe im Zusammenhang mit den besagten KG-Rohren (damals orange, heute gern auch grün), die für Abwasserleitungen verwendet werden: „Von 2005 bis 2010 hatten wir plötzlich Preissteigerungen von 40 Prozent. Allerdings: Ob ein Meter Rohr nun 3,50 oder fünf Euro kostet, das fällt am Ende nicht so stark ins Gewicht. Wenn es aber keine Rohre mehr im Handel gibt, dann wird es kritisch, denn dann gerät alles ins Stocken. Kein KG-Rohr heißt konkret: keine Bodenplatte für das neue Haus. Was das bedeutet,

kann sich jeder ausrechnen. Dann bricht die gesamte Terminplanung zusammen.“

Noch können sich die meisten Betriebe irgendwie behelfen, wie Kalbe sagt, aber die Mangelsituation verschärft sich eher: „Jetzt haben wir hier DDR pur: Schlangen vor den leeren Kanalrohr-Regalen. Das hat eine ganz andere Qualität als die bisherigen Engpässe.“ Der Mangel (mehr zum Thema im Beitrag über die bauwelt Delmes Heitmann auf Seite 22) hat seine Ursachen im Fehlen bestimmter Kunststoffe. Auch Dämm-Material und Trockenbau-Bauelemente sind betroffen.

Planungsstart vorziehen!

Was ist also zu tun? Rainer Kalbe: „Das ist wie beim Run auf das Toilettenpapier, als der erste Lockdown nahte. Wer das Geld und den Platz hat, der bunkert. Rohre, Dämmstoffe, Bauteile aus Buntmetall und Edelstahl. Betroffen sind nicht nur die Sanitär- und Heizungsbau-Firmen wie wir, sondern auch andere Gewerke. Elektrobetriebe bunkern Kabel, Zimmerleute Holz. Auch Silikon ist betroffen, aber das hat ein Verfallsdatum – da lohnt es nicht, sich jetzt einzudecken. Milch kann man ja auch nicht auf Halde legen, und H-Silikon ist noch nicht erfunden.“

Der Harburger Unternehmer hat in seinem Betrieb in Wilhelmsburg immerhin viel Platz, sodass er zumindest die Dinge einlagern kann, die er für zugesagte Aufträge braucht: „Zum Beispiel Heizungsanlagen. Aber wir legen uns nichts auf Verdacht ins Lager, denn das hat bei den schnellen Entwicklungen unserer Zeit gar keinen Sinn. Die Hersteller verändern ihre Produkte permanent, sodass dann nachbestellte Teile, insbesondere in der Regelungstechnik, schon nach wenigen Monaten nicht mehr zusammenpassen.“

Fazit: Spontanes Bauen und Sanieren ist unter den aktuellen Umständen nicht mehr möglich. Rainer Kalbe rät: „Bauvorhaben, die absehbar sind, sollten in der Planung möglichst sechs bis zwölf Monate vorgezogen werden, denn dann haben wir die Chance, technische Geräte und Materialien rechtzeitig zu beschaffen. Wer zu spät kommt, der ist außen vor.“ Dies gelte insbesondere, wenn der Bauherr spezielle Wunschprodukte einbauen will. wb

» Web: www.hartmann-haustechnik.info

VON ALLWÖRDEN
RECHTSANWÄLTE

De Jure ...

Von DR. SEBASTIAN VON ALLWÖRDEN, Rechtsanwalt, Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht, Partner. Und im B&P-BusinessTalk: Reinhören – Mitreden.

KOLUMNE

Unternehmensnachfolge: Verkauf als Alternative zum familieninternen Generationenwechsel

Familienunternehmer stehen zunehmend vor der Herausforderung, geeignete Nachfolger für ihre Betriebe zu finden. War es früher bei inhabergeführten kleinen und mittelständischen Unternehmen üblich, einen Generationenwechsel innerhalb der Familie vorzunehmen, gehen Kinder heute oft eigene Wege abseits des elterlichen Unternehmens. Dies kann je nach Größe und Geschäftsmodell zwar teilweise auch durch die Schaffung passiver Gesellschafterstrukturen und den Einsatz von Fremdgeschäftsführern ermöglicht werden. Oft verbleibt jedoch der Verkauf des Unternehmens als einzig sinnvolle Option.

Geeignete Kaufinteressenten finden

Der Markt für nicht börsennotierte Unternehmen beziehungsweise Unternehmensanteile ist – sowohl aus Verkäufer- als auch aus Käufersicht – vergleichsweise schwierig, da es sich um ein sehr individuelles Geschäft mit wenigen Standards oder etablierten Marktmechanismen handelt. Zwar mag es branchenspezifisch (zum Beispiel traditionell im Hightech-Bereich) durchaus einen Markt für strategische Investoren geben oder die Möglichkeit, an größere Ketten oder Konzerne zu veräußern (als Beispiel können hier der Optiker- und der Hörgeräteakustiker-Bereich genannt werden). Häufig ist die Suche nach geeigneten Nachfolgern jedoch sehr spezifisch und kann durchaus Zeit in Anspruch nehmen. Unterstützung können hier Online-Unternehmensbörsen (wie nexxt-change.org vom Bundeswirtschaftsministerium, Deutscher Industrie- und Handelskammertag und andere), aber auch Unternehmens-/M&A-Makler bieten. In einigen Fällen kommt auch eine Übernahme durch leitende Mitarbeiter in Betracht, der sogenannte Management-Buy-Out (MBO).

Vorbereitung und Durchführung des Verkaufs

Die Transaktion eines Unternehmens sollte wirtschaftlich, rechtlich und steuerlich in jedem Fall professionell vorbereitet und begleitet werden. Die meisten – auch sehr erfahrenen – Unternehmer verkaufen „ihr“ Unternehmen schließlich nur einmal im Leben. Handelt es sich bei einem Kaufinteressenten um einen Externen, so sollten selbstverständlich zunächst grundlegende Informationen zu dessen Leistungsfähigkeit und der Ernsthaftigkeit des Erwerbsinteresses ermittelt werden. Durch

die Käuferseite wird sodann eine Prüfung des Zielunternehmens, also des „Kaufgegenstands“, vorgenommen. Grundsätzlich wird dabei eine sogenannte Due-Diligence-Prüfung durchgeführt, also eine eingehende Untersuchung sämtlicher unternehmensrelevanter Parameter und Dokumente unter wirtschaftlichen, rechtlichen und steuerlichen Gesichtspunkten. Zielrichtung, Umfang und Tiefe dieser Prüfung variieren je nach Geschäftsmodell und Unternehmensgröße. Wichtig ist, vor Zurverfügungstellung interner Unterlagen rechtssichere Verschwiegenheitsvereinbarungen mit den Interessenten abzuschließen. Es sollte zudem nicht unterschätzt werden, dass die Vorbereitung der Informationen für den Unternehmer beziehungsweise die Geschäftsführung durchaus aufwendig sein kann, da der Rückgriff auf Mitarbeiter aus Diskretionsgründen in der Regel ausscheidet. Im Anschluss wird der eigentliche Unternehmenskaufvertrag verhandelt. Je nach rechtlicher und steuerlicher Interessenlage der Beteiligten kann ein Unternehmen im Wege eines „Share-Deals“ (Veräußerung der Geschäftsanteile beziehungsweise Gesellschaftsanteile) oder eines „Asset-Deals“ (Veräußerung sämtlicher Wirtschaftsgüter) abgewickelt werden.

Bei inhabergeführten Unternehmen stellt der „Kaufgegenstand“ sowohl für den Veräußerer als auch den Erwerber häufig die wirtschaftliche Existenzgrundlage dar. Es ist daher ratsam, diesen Prozess auf beiden Seiten von Beginn an durch erfahrene Rechtsanwälte und gegebenenfalls Steuerberater begleiten zu lassen. Gerade auf Verkäuferseite wird diese Notwendigkeit häufig nicht oder erst dann erkannt, wenn die Berater der (bei externen strategischen Investoren oder Finanzinvestoren oft deutlich überlegenen) Käuferseite auf den Plan treten. Dabei drohen erhebliche Haftungsrisiken für den Verkäufer im Zusammenhang mit der Offenlegung von Unterlagen und Angaben zum Zustand des Unternehmens. Auch wird die Käuferseite die Ergebnisse einer auf Verkäuferseite unzureichend vorbereiteten Due-Diligence-Prüfung möglicherweise nutzen, um den Kaufpreis zu „drücken“. Unternehmenskaufverträge sind eine komplexe juristische Materie – beispielsweise hinsichtlich der dort enthaltenen „Verkäufergarantien“, die oft einen zentralen Verhandlungsgegenstand darstellen.

» Fragen an den Autor?
svallwoerden@va-ra.com
Web: www.va-ra.com



GENUG MIT WARTEN - AB IN DEN GARTEN.

Erleben Sie eine Welt der Inspiration in unseren **11 PREMIUM-AUSSTELLUNGEN** in der Metropolregion Hamburg:

- liebevoll gestaltete **Themen-Gärten**
- Naturstein, Holz, Pflasterklinker, Betonstein & Keramik in vielen Preisklassen
- über 160 kompetente Fachberater
- Produkte und Lösungen in den Bereichen Fliesen, Bodenbeläge, Türen, Tore, Fenster und vieles mehr.

WIR FREUEN UNS AUF IHREN BESUCH!

Maldfeldstraße 22
21218 Seevetal

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

Immer aktuell:



bauwelt
DELMEs • HEITMANN

HAMBURGS
BESTE
BAUSTOFF-
HÄNDLER

Hamburger Abendblatt

Platz 1

www.abendblatt.de/beste
436 Unternehmen
im Test 10/2020



Operation E-Bike

B&P VOR ORT AT Cycles Dollern bietet alles, was der elektrifizierte Fahrradfahrer braucht: Hunderte Modelle, eine „gläserne Werkstatt“ und kompetente Beratung – Inhaber Sven Krüger über einen Boom mit Ansage

Seit fast drei Jahrzehnten dreht sich das Berufsleben von Sven Krüger rund ums Fahrrad. Er war Entwickler, Hersteller und Vertriebsmann. Er baute in Hamburg erfolgreich das Geschäft mit E-Bikes auf und wagte im vorigen Jahr den Sprung über die Elbe mitten hinein in einen „weißen Fleck“ auf der Landkarte – nach Dollern bei Stade. Der weiße Fleck bezog sich auf den Fahrradhandel, denn der Ort zwischen Buxtehude und Stade ist vor allem für das „Erlebnishaus Mohr“ bekannt. Am 3. März 2020 eröffnete Krüger in Dollern die neuen Geschäftsräume der AT Cycles Dollern GmbH – eine 1000-Quadratmeter-Fläche mit direkter Anbindung an das frequenzstarke Kaufhaus. Keine zwei Wochen später dann der erste Lockdown. Eine Katastrophe? Natürlich sieht ein idealer Start anders aus, aber ein Megatrend im Fahrrad-Business kommt Sven Krüger zugute: Die ohnehin schon stark nachgefragten E-Bikes erleben durch Corona einen wahren Boom. Der kommt alles andere als überraschend.

Direkt im Kaufhaus Mohr

Ein „Fahrrad-Ausflug“ nach Dollern lohnt: Krüger und sein Team haben auf der Fläche ein Bike-Paradies mit Lounge-Ecke eingerichtet. Gleich neben dem Eingang wurde die „gläserne Werkstatt“ mit zwei, künftig vier Arbeitsplätzen platziert – das Reich von Werkstattmeister Kenneth Hirsch. Vis-à-vis vom Verkaufsfresen stehen Hunderte Fahrräder – vor allem der in Deutschland montierten Marke „Velo de Ville“ der AT Zweirad GmbH in Altenberge bei Münster. Krüger: „Diese Marke ist im Fahrradhandel europaweit stark

vertreten und beliefert rund 800 Händler. Mittlerweile hat sich der Markt aber verändert. AT Zweirad hat sieben AT-Cycles-Läden (World of Bikes) eröffnet – sechs in Deutschland, einen in Frankreich. Einer davon sind wir.“ Als Premium-Händler ist Krüger nun auch Mitgesellschafter. Vor elf Jahren hatte sich Sven Krüger in Hamburg selbstständig gemacht und schon damals auf E-Bikes spezialisiert. Seine Prognose: Dieser Markt habe Potenzial. Tatsächlich ist das Geschäft mit E-Bikes mittlerweile durch die Decke gegangen und durch Corona und die Reisebeschränkungen nochmals verstärkt worden. Frei nach dem Motto: Wenn auf den Balearen nichts geht, dann wird im Urlaub eben mal die Heimat erkundet – passenderweise auf dem E-Bike. So wundert es auch nicht, dass in Dollern vor allem E-Bikes zu finden sind. Verkäufer Dominic Nerkamp: „Wir haben auch noch traditionelle Fahrräder im Verkauf, aber der überwiegende Teil ist elektrifiziert.“ Das Spektrum reicht dabei vom „tretunterstützten“ Stadtrad (bis Tempo 25) über das Treckingrad bis hin zum Speed-Pedelec, das Tempo 45 schafft, ein Versicherungskennzeichen braucht und führungspflichtig ist, denn diese Fahrräder dürfen nur auf Straßen fahren. Das Geschäft mit dem Fahrrad hat viele Facetten. Sven Krüger: „Wir konzentrieren uns auf Stadt- und Treckingräder. Das ist der Hauptmarkt. Viele Händler haben sich spezialisiert –

beispielsweise auf Rennräder, Mountainbikes oder Liegeräder. Auch Velo de Ville bietet nicht die gesamte Palette an. Deshalb haben wir zusätzlich sechs weitere Marken ins Sortiment aufgenommen und können Kinder- und Lasten-E-Bikes und die Speedpedelecs des Schweizer Herstellers Stromer.“ Zur Einordnung: Der Rennrad-Bereich hat nur einen Anteil von einem bis 1,5 Prozent am Gesamtfahrradmarkt, wie Krüger sagt.

Stadt- und Treckingräder

Bevor sich Krüger in Dollern niederließ, machte er eine Marktanalyse. Er sagt: „In unserem Einzugsbereich leben rund 260000 Menschen. Die Mitbewerbersituation ist über-

sichtlich. Mit Mohr haben wir – in normalen Zeiten – eine ideale Kombi gefunden, denn das Angebot zieht Kunden von weither an. Wir sind sehr froh über diese Partnerschaft. Außerdem hat Dollern eine direkte Anbindung zur A26, wir sind also schnell und bequem zu erreichen.“ Sieben Mitarbeiter sind vor Ort – die beiden Vertriebspezialisten Dominic Nerkamp und Sascha Möller sowie die Kollegen aus der Werkstatt und aus dem Büro. In Lockdown-Zeiten konnte Krüger immerhin Click & Collect sowie den Fahrradservice anbieten. Reguliär soll AT Cycles aber synchron mit den Mohr-Öffnungszeiten erreichbar sein: montags bis freitags 9 bis 19 Uhr, samstags bis 18 Uhr. wb

» Web: www.at-cycles.eu

REGIONALITÄT

Inmitten der „World of Cycles“ in Dollern: Inhaber Sven Krüger (Mitte) mit seinen Vertriebspezialisten Dominic Nerkamp (links) und Sascha Möller. Fotos: Wolfgang Becker



Modernste Arbeitsplätze im Service: Das ist das Reich von Werkstattmeister Kenneth Hirsch und seinem Team.



Hier wird es schon mal fünfstellig: führungerschein- und versicherungspflichtige Speedpedelecs des Schweizer Herstellers Stromer.

Prognose: „In fünf Jahren ist HH-City autofrei“

Der E-Bike-Boom ist unübersehbar. Pro Jahr werden in Deutschland vier bis 4,5 Millionen Fahrräder verkauft. Mittlerweile liegt der E-Anteil bei 60 Prozent. Sven Krüger: „Der Markt hat sich binnen vier, fünf Jahren völlig gedreht. Wir setzen voll auf Elektro.“ Was auch daran liegen dürfte, dass die Babyboomer so langsam in den Ruhestand gehen und als ältere Kundschaft neu das Fahrradfahren für sich entdecken. Im Gegensatz zum E-Auto ist eine aufwändige Lade-Infrastruktur nicht nötig, wobei vereinzelt durchaus schon Angebote für E-Biker im öffentlichen Raum zu finden sind. Krüger verweist dabei auf die Schweiz, die mittlerweile ein ausgeprägtes Ladesäulen-Netz entlang der touristisch interessanten Routen bietet.

Wie sehr sich die Verhältnisse ändern, zeigt auch die Hansestadt Hamburg, die sich jetzt nach dem Vorbild Amsterdams oder Kopenhagens anschickt, deutsche Fahrrad-Hauptstadt zu werden. Separate Bikelines und gesplittete Straßen, die Fahrradfahrern das Rechtsüberholen ermöglichen und Autofahrer vor unübliche Situationen stellen, sind ein Zeichen für den Wandel. Krügers Prognose: „Kritische Situationen zwischen Fahrradfahrern und Autofahrern oder auch Fußgängern häufen sich, aber wir sind in einer Übergangsphase. Ich gehe davon aus, dass Hamburgs Innenstad in fünf Jahren autofrei sein wird. Die Mobilität wird sich rasant verändern.“ wb

E-Bike statt Gehaltserhöhung

Unternehmer, die ihren Mitarbeitern etwas Gutes tun möchten, bietet sich mit dem E-Bike-Boom eine gute Gelegenheit: Bike-Leasing. Sven Krüger: „Der Einstiegspreis für ein qualitativ gutes E-Bike liegt bei 3000 Euro – das ist viel Geld. Über einen Leasingvertrag können Arbeitgeber ihren Mitarbeitern mit einem E-Bike ein Stück moderner Mobilität zur Verfügung stellen. Der private Besteuerungsanteil liegt bei nur 0,25 Prozent. Oft kommt der Impuls von den Arbeitnehmern, aber wir registrieren, dass dies zunehmend eine attraktive Form der indirekten Gehaltserhöhung ist. Selbstverständlich bieten wir entsprechende Leasing-Pakete an.“ wb

Vollkasko für Ihr E-Bike

- Versicherungsschutz für:
- Diebstahl/Teildiebstahl
 - Vandalismus
 - Unfall-/Sturzschäden
 - Elektronikschäden an Akku, Motor, Steuerungsgerät



CARL REHDER GMBH
Versicherungsmakler

Lindhorster Str. 1 21218 Seevetal (Hittfeld)
Telefon +49.4105.77028-0 www.carl-rehder.de



DIE PASSENDE LÖSUNG FÜR JEDE ANWENDUNG!



LAGER-TECHNIK
REGALE MIT SYSTEM

LagerTechnik Hahn & Groh GmbH
Werner-Farbmann-Str. 40 21423 Winsen
Tel.: 04171/69068-0 Fax: 04171/69068-8
info@lagertechnik-hamburg.de
www.lagertechnik-hamburg.de

REGIONALITÄT



Der Stoff, aus dem die Bäume sind . . .

Lignin als neue Ressource entdecken: Tutech Innovation und Enterprise Europe Network unterstützen das Harburger Start-up LignoPure

Auf der Suche nach Ressourcen, „aus denen sich was machen lässt“, hat die Menschheit gerade in ihrer jüngeren Geschichte, also in den vergangenen 200 Jahren seit Beginn der Industrialisierung, viel Fantasie und wenig Nachhaltigkeit bewiesen. Der Klassiker ist das Erdöl, der Grundstoff, aus dem beispielsweise viele Kunststoffe hergestellt werden. Ein Stoff, den bislang kaum jemand auf dem Ressourcen-Radar hat, heißt Lignin. Die LignoPure GmbH, ein Biotechnologie-Start-up aus dem Umfeld der Technischen Universität Hamburg, ist angetreten, das Material, das den Bäumen die Festigkeit gibt, aus dem ökonomischen Unterholz ins Licht zu ziehen. Lignin ist ein ständig nachwachsender Rohstoff und vielfältig einsetzbar. Dr. Wienke Reynolds, Entwicklungschefin bei LignoPure, sagt: „Lignin ist die zweithäufigste Fraktion aus dem Bereich der holzartigen Biomasse und umgibt uns quasi überall. Es verleiht Bäumen die Festigkeit, sorgt aber auch dafür, dass der Getreidehalm standfest ist. Und es hat eine

sehr große Anwendungsbreite.“ Lignin fällt in großen Mengen in Zellstoffabriken und Bioraffinerien an. Aktuell wird es zu mehr als 97 Prozent verbrannt, beispielsweise um den Energiebedarf der Prozesse zu decken. „ . . . und weil den Leuten bisher nicht viel Besseres eingefallen ist als einige niederwertige Anwendungen, wie zum Beispiel als Zementadditiv oder Bitumen. Das möchten wir gerne ändern, indem wir eigene Produkte im Bereich Kosmetik an den Markt bringen, aber auch indem wir unser ganzes Know-how in Materialanwendungen in einer Service-Plattform, unserer sogenannten Lignin-Application-Plattform, anbieten“, sagt Wienke Reynolds, die LignoPure 2019 mit drei weiteren TUHH-Mitstreitern gegründet hat. „Wir haben schon in unserer Arbeit an der Technischen Universität Hamburg festgestellt, dass es viele unterschiedliche interessante Lignine gibt und auch Firmen, die gerne damit arbeiten möchten.“ Ein potenzielles Einsatzgebiet für Lignin, auf das LignoPure den Schwerpunkt legt, ist die Kosmetik. Der „Stoff, aus dem die

Bäume sind“ wirkt als Antioxidanz sowie UV-Schutz und hat darüber hinaus auch antimikrobielle Wirkung – alles Eigenschaften, die dem Alterungsprozess von Kosmetika entgegenwirken. Auf Lignin-Basis können neue, kunststoffähnliche Materialien entwickelt werden, es wirkt als natürlicher Flammenschutz in Dämmstoffen, dient der CO₂-Optimierung bei industriellen Prozessen, hat gute mechanische Eigenschaften und wäre im Zweifel sogar essbar. LignoPure versteht sich bei dieser Vielfalt an Funktionalitäten deshalb auch als Partner für Anwendungs- und Entwicklungsberatung.

Eigene Produktlinie geplant

Unterstützt und begleitet wird LignoPure von der Tutech Innovation GmbH, der

Transfergesellschaft der TUHH und dem dort von Projektmanagerin Silke Schleiff betreuten Enterprise Europe Network (EEN). Das junge Harburger Unternehmen ist der klassische Fall: Hier geht es darum, wissenschaftliche Ideen und Ergebnisse in wirtschaftliche Prozesse umzuwandeln. Über das EEN gelang es, in der frühen Phase einen Partner zu finden, der an einer gemeinsamen Entwicklung von Dämmstoffen interessiert war, bei deren Herstellung auch Lignin verwendet wird. Ein Förderantrag (IraSME) konnte deshalb bewilligt werden. Mittlerweile sind weitere Partner im Boot, die ebenfalls daran arbeiten, aus Ligninen neue Anwendungen oder Produkte zu entwickeln. Im Herbst 2021 will LignoPure die ersten eigenen Produktlinien auf den Markt bringen. Dazu sucht das EEN derzeit potenzielle Anwendungspartner aus der Kosmetik-, der Le-

bensmittel- und der Textilbranche. Wienke Reynolds: „Unser Hauptstandbein wird der Vertrieb von Lignin als Bestandteil für die Kosmetik-Produktion werden.“ Dazu sind allerdings noch große Investitionen auch in Technik notwendig, die für Gründer allein nicht zu stemmen sind. Das EEN schafft Kontakte, die Tutech und die IFB Hamburg beraten beispielsweise über Fördermöglichkeiten. Wienke Reynolds: „Die Suche nach Partnern oder auch nach Fördermöglichkeiten ist gerade als Kleinunternehmer sehr schwierig. Da hilft es sehr, wenn man auf passende Ausschreibungen und Kooperationsmöglichkeiten, Veranstaltungen und so weiter hingewiesen wird.“ wb/EEN

» Web: www.tutech.de, www.lignopure.de



Das LignoPure-Team (von links): Daniela Arango, Joana Gil und Dr. Wiebke Reynolds.

Foto: Anne Gaertner

KOLUMNE

horeis CONSULT

Personal 4 you

Von CORINNA HOREIS, Diplom-Kauffrau und Personalberaterin

Onboarding, entscheidend aber verkannt

Diese Zahl sagt alles: 30 Prozent der Unternehmen erhalten Kündigungen zwischen Vertragsunterschrift und dem ersten Arbeitstag. Das heißt, dass ein Drittel der eingestellten Mitarbeiter bereits vor dem Start wieder abspringt und damit das gerade eingegangene Arbeitsverhältnis wieder kündigt. Ein Grund: Wenn neue Mitarbeiter scheitern, liegt es fast nie an einem Mangel an Fachwissen oder Erfahrung. Es ist eher ein unzureichendes Gespür für das kulturelle Selbstverständnis der Organisation, es sind die ungeschriebenen Gesetze der internen Kommunikation, oder es ist ein zu langsamer Aufbau von informellen Netzwerken. Das Wissen um die sogenannte Anfangsfluktuation – das umfasst auch Kündigungen innerhalb des ersten Jahres – ist da. Schließlich glauben 83 Prozent der Unternehmen, die Fluktuation durch gezielte Onboarding-Maßnahmen verringern zu können. Mehr als 90 Prozent der Arbeitgeber sind sogar der Meinung, dass unterstützende Instrumente die fachliche und soziale Integration neuer Mitarbeiter verbessern und beschleunigen.

Hohe Anfangsfluktuation

Das Zahlengerüst ist eindeutig und zeigt: Die Anfangsfluktuation neuer Mitarbeiter ist erschreckend hoch. Die Erkenntnis, dass die Integration enorme Vorteile für die Unternehmen bringt, ist auch hoch. Trotzdem nimmt die Einführungs- und Eingliederungsphase eine Nebenrolle ein. Immerhin werden 66 Prozent der neuen Mitarbeiter mit Materialien ausgestattet, sodass sie arbeiten können, und erhalten eine grundlegende Unterstützung hinsichtlich der Organisationsstrukturen, internen Abläufe und Richtlinien. Lediglich ein Viertel der Unternehmen definiert individuelle Onboarding-Prozesse, in denen der Mitarbeiter in die Kultur eingeführt wird, die Strategien erläutert werden, auf Schnittstellen

und eventuelle Interessenkonflikte hingewiesen wird. Es werden genaue Aktionen aufgezeigt, damit der Mitarbeiter zügig operative Handlungsfähigkeit erlangt. Besonders hilfreich ist es, den Neuzugängen einen Paten, Mentor oder Coach zur Seite zu stellen, der ihm Fragen beantworten kann und ihn in das Unternehmen integriert.

Es zeigt sich, dass Unternehmen ein enormes Potenzial haben, um gute Mitarbeiter mit geringem Ressourcenaufwand zu halten und langfristig zu binden – gerade in Zeiten des Fachkräftemangels. Im vergangenen Jahr kam durch den Lockdown erschwerend hinzu, dass neue Mitarbeiter teilweise digital integriert werden mussten. Warum 78 Prozent der Unternehmen keine zusätzlichen digitalen Onboarding-Maßnahmen ergriffen haben, ist auffällig und wirft Fragen auf. Wenn die physische Zusammenarbeit fehlt, braucht es noch mehr persönliche Nähe. Zudem braucht es im digitalen Raum noch viel mehr Lob und Wertschätzung, damit die Motivation bestehen bleibt. Es wird häufig unterschätzt, wie wichtig ein regelmäßiges und konstruktives Feedback ist, um neue Mitarbeiter einzuarbeiten und zu motivieren. Gleichzeitig kann das Unternehmen die Rückmeldungen ihrer neuen Mitarbeiter nutzen, um den Onboarding-Prozess zu verbessern. Eine fundierte und individuelle Einarbeitung bindet die Mitarbeiter langfristig an das Unternehmen. Zudem sind die Neuen zufriedener und engagierter, wodurch sie schneller produktiv arbeiten und frühzeitig zum Erfolg des Unternehmens beitragen. Es lohnt sich, in den Onboarding-Prozess zu investieren. Die Gewinnung neuer Mitarbeiter ist seit Jahren schwierig, zeit- und kostenaufwendig. Die Bindung ist somit von entscheidender Bedeutung für den langfristigen Erfolg.

» Fragen an die Autorin: corinna@horeis-consult.de

DER ŠKODA OCTAVIA.

Mtl. Leasingrate ab 129,00 €¹
 Innovation ohne Risiko: Mit dem ŠKODA OCTAVIA setzen Sie auf ein erfolgreiches Business-Modell, das sich in vierter Generation selbst übertrifft. Sie erwartet neben dem überragenden Platzangebot unter anderem neue Assistenzsysteme und das virtuelle Cockpit mit weitreichender Konnektivität und Infotainment vom Feinsten. Jetzt bereits **ab 129,00 €** monatlich. ŠKODA. Simply Clever.

UNSER LEASINGANGEBOT²:

Skoda OCTAVIA COMBI Ambition 1,4 TSI iV 150 kW 6-Gang automat. 110 kW	Die Überführungskosten werden separat berechnet.		
Vertragslaufzeit	36 Monate	Sonderzahlung (netto)	4.500,00 €
jährliche Fahrleistung	10.000 km	Monatliche Leasingrate (netto)	129,00 €

Kraftstoffverbrauch in l/100 km, innerorts: 5,9; außerorts: 4,1; kombiniert: 4,8; CO₂-Emission, kombiniert: 109 g/km. Effizienzklasse A²

¹ Ein Angebot der ŠKODA Leasing, Zweigniederlassung der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorner Straße 57, 38112 Braunschweig. Bonität vorausgesetzt. Alle Preisangaben zzgl. Mehrwertsteuer. Gültig nur für gewerbliche Einzelabnehmer, bei Bestellung bis zum 31.08.2021
² Ermittelt im neuen WLTP-Messverfahren, umgerechnet in NEFZ-Werte zwecks Pflichtangabe nach Pkw-EnVKV. Nähere Informationen erhalten Sie bei uns oder unter skoda.de/wltp

Abbildung zeigt Sonderausstattung gegen Mehrpreis.

AUTOHAUS H. TIETJEN KG
 Ostmoorweg 1, 21614 Buxtehude
 Tel.: 04161 866780

Alte Dorfstraße 135, 21684 Stade
 Tel.: 04141 544500

www.skoda-tietjen.de, buxtehude@auto-tietjen.de, stade@auto-tietjen.de

KOLUMNE



Harburgs urbane Mitte

Von **Udo Stein**, Vorstandsmitglied im Wirtschaftsverein für den Hamburger Süden



Mobilität: Wenn aus Visionen Realität wird...

Der Wirtschaftsverein für den Hamburger Süden hat sich als einen Arbeitsschwerpunkt dem Thema Mobilität verschrieben. Lieferketten sind mittlerweile global, die Verkehre international. Der jeweilige Standort unserer Unternehmen ist aber regional verankert. Und gerade im regionalen Umfeld kommt es darauf an, wie gut Mobilität funktioniert. Dies umfasst nicht nur Warenströme und Wirtschaftsverkehre, auch der Personennah- und Individualverkehr entscheidet mit über die Attraktivität eines Standortes. Grundlage hierfür ist eine intelligente und leistungsstarke Infrastruktur.

und Störungen bereiten jedoch allen Beteiligten ständig Probleme. Daher ist es wichtig, auf diese aufmerksam zu machen und auf schnelle Abhilfe zu drängen. Die gute Erreichbarkeit und zuverlässige Anbindung sind am Ende ein wesentlicher Standortvorteil für die Unternehmen und Mitarbeiter – was übrigens für Letztere auch ein wesentliches Merkmal für die Wohnortentscheidung ist.

Zurzeit arbeiten wir an visionären Projekten und unterstützen die Idee eines zweiten S-Bahn-Ringes, einer zusätzlichen Elbquerung und der Ausweitung des Personennahverkehrs. Zusätzliche Haltestellen der S-Bahn in Industrienähe und die Idee einer Marnetschwebbahn zur weiteren Anbindung des Hamburger Südens an den Norden werden von uns erdacht und in die Diskussion eingebracht.

Ein überlastetes System

Der Wirtschaftsverein arbeitet in der Vision 2020/50 mit dem Bezirk Harburg zusammen und wird von der Sparkasse Harburg-Buxtehude dabei unterstützt, das Konzept ständig zu verbessern. Speziell im Bereich Mobilität befassen wir uns mit den Themen Straße, Schiene, Luftverkehr im herkömmlichen Sinne, aber auch mit zukunftsweisenden Ansätzen wie Sharing-Modelle und neue Transportmittel. Aus diesem Grund führen wir Gespräche mit dem Verkehrsministerium, den Bundestagsabgeordneten, der Behörde für Wirtschaft und Innovation sowie auch mit der Behörde für Verkehr und Mobilität und arbeiten mit dem Bezirk Harburg intensiv an schnell, aber auch langfristig umsetzbaren Konzepten.

Mittlerweile Realität werden die von uns seit einem Jahrzehnt angedachten Techhubs an der A7 und A1 sowie die Verbindung der innovationsorientierten Unternehmen zu einem Technologie-Gürtel zwischen diesen Standorten. Hier zeigt sich, dass die vor Jahren erdachten Visionen Wirklichkeit werden. Neben der Entwicklung von Visionen und Ideen ist es wesentlich, mit allen politischen Akteuren Gespräche zu führen und auf die Herausforderungen für die Wirtschaft aufmerksam zu machen. Wir setzen uns daher mit und für unsere Mitgliedsunternehmen für die Verbesserung der Mobilität im Hamburger Süden ein und freuen uns über jedes Unternehmen, das dieses Ziel mitträgt und den Wirtschaftsverein für den Hamburger Süden als geeignetes Sprachrohr unterstützt und nutzt.

» Web: www.derwirtschaftsverein.de

REGIONALITÄT



Das Luftbild zeigt die alte Reichsstraßen-trasse (links) und die neue entlang der Bahn (rechts). Der Rückbau läuft auf Hochtouren (oben, rechts).



ZWISCHENBILANZ

So kommt der Rückbau der alten Reichsstraße voran

IBA Hamburg bereitet in Wilhelmsburg den Boden für neue Baugebiete und Grünflächen – 5000 neue Wohnungen geplant

Wir vergessen so schnell: Es ist gerade mal eineinhalb Jahre her, dass die neue Reichsstraße als eine der Haupteinfallstrassen aus dem Hamburger Süden gen HH-City eröffnet wurde. Bis dahin hatten sich täglich zig Tausende Autofahrer auf dem engen vierspurigen Band der bisherigen Trasse über die Elbinsel Wilhelmsburg gequält und nicht selten im Stau gestanden. Alles Verkehrsgeschichte, denn über die Reichsstraße Neu fließt der Verkehr deutlich komfortabler zwischen Hamburg Süd und Hamburg Mitte. Alles? Noch nicht, denn vielfach unbemerkt von den vorbeigeleiteten Pendlern baut die IBA Hamburg GmbH die alte Wilhelmsburger Reichsstraße seit November 2019 Stück für Stück zurück, um Platz zu schaffen – für Wohnquartiere und den Inselpark. Über den Stand der Arbeiten sprach B&P mit Jakob Oblocki. Als IBA Hamburg-Projektmanager Infrastruktur begleitet er den Rückbau der alten Hauptverkehrsader hautnah.



Als Projektmanager der IBA Hamburg GmbH ist Jakob Oblocki mitverantwortlich für den Rückbau der alten Wilhelmsburger Reichsstraße.

Fotos: IBA

fer in dem Bereich war in den Karten nicht verzeichnet. Außerdem: Der Damm wurde in dem Bereich erst nach 1945 aufgeschüttet. Oblocki: „Wir gehen davon aus, dass die Bombe damals versehentlich miteingebaut wurde. Wir haben es hier vermutlich mit Spülsanden zu tun, die aus dem Hafen- oder Elbbereich stammen dürften. Da wird die Bombe dabei gewesen und mit dem Sand in den Straßendamm gelangt sein.“

Fünf Bauabschnitte

Der Rückbau der Reichsstraße ist in fünf Bauabschnitte aufgeteilt. Gleich nach der Eröffnung der neuen Reichsstraße am 3. Oktober 2019 machte sich die IBA Hamburg daran, die Abschnitte 1 und 2 zurückzubauen: Entfernung des Straßenkörpers, Abbau der Leitplanken und der Lärmschutzanlagen, der Lichtmasten und der Schilder. Hier verlief die Straße ebenerdig. Auch der teure Flüsterspalt, der im Vorfeld der Internationalen Gartenschau 2013 aus Lärmschutzgründen auf der Reichsstraße eingebaut wurde, ist mittlerweile entsorgt. Oblocki: „Beim Rückbau sind wir auf 100 Jahre Straßenbaugeschichte gestoßen – das war schon interessant zu sehen.“

In den Bauabschnitten 3 und 4 geht es bis zu neun Meter in die Höhe. Hier wurde damals

beim Bau ein Damm aus Sand aufgeschüttet, der nun recycelt wird, um ihn für die anstehende Erschließung in den geplanten Wohnquartieren zu verwenden. Der Rückbau der Reichsstraße geht deshalb zeitlich Hand in Hand mit den Erschließungsarbeiten, denn der Sand soll möglichst nur einmal transportiert und nicht zwischengelagert werden. Bis das im großen Stil passiert, wird es aber noch etwas dauern.

An einigen Stellen ist der alte Damm jedoch schon Geschichte: Im März 2021 wurde zunächst die Brücke über den Ernst-August-Kanal abgerissen, im April folgte die Brücke Rothernhäuser Straße. Aktuell wird der Tunnel Perlenstieg beseitigt, und als Finale steht dann das komplexe Brückenbauwerk an der Mengestraße an. Oblocki: „Dazu zählen auch die Auf- und Abfahrtsrohre, über die wir zurzeit die Baustelle erreichen.“ Insgesamt werden im Zuge des Rückbaus etwa 314 000 Kubikmeter Sand mit einem Gewicht von rund 630 000 Tonnen bewegt. Rund 65 000 Kubikmeter sind bereits durch den Brückenrückbau aus dem Damm entfernt worden.

Allein in den Bauabschnitten 1 und 2 sind durch die Entsiegelung sieben Hektar freie Flächen gewonnen worden – sie verbinden den bisher geteilten Wilhelmsburger Inselpark. Der Bauabschnitt 3 wird dem Wilhelmsburger Rathausviertel zugeschlagen, der Bauabschnitt 4 geht an das Elbinselquartier und im Bereich des Bauabschnitts 5 sind Flächen für Kleingärtner geplant. Noch gehört die Trasse der alten Reichsstraße allerdings dem Bund, die Übertragung an Hamburg wird derzeit abgestimmt. Laut IBA-Hamburg-Sprecher Arne von Maydell ist mit dem Hochbaubeginn nicht vor 2024/25 zu rechnen. Ab 2026 soll zudem das Spreehafenviertel entstehen – insgesamt rund 5000 neue Wohnneinheiten.

» Web: <https://www.iba-hamburg.de/de/aktuell/fuenf-fragen-an-5>



Attraktives Gewerbeinvestment in Siek: Grundstücksfläche ca. 1.387 m², Lager-/Produktionsfläche ca. 710 m², Bürofläche ca. 420 m², Faktor: 15,73-fach



Gewerbehof in Langenhorn: Gewerbehof bestehend aus mehreren Gebäudeteilen, Grundstücksfläche ca. 8.521 m², Hallenfläche ca. 4.967 m²



Kühl- und Tiefkühlflächen in Rothernhornsort: Grundstücksfläche ca. 3.372 m², Hallenfläche ca. 2.532 m², Bürofläche ca. 342 m², Freifläche ca. 340 m²

... was können wir für Sie tun?

Engel & Völkers Gewerbe GmbH & Co. KG
Hamburg · Telefon +49-(0)40-36 88 100
HamburgCommercial@engelvoelkers.com
www.engelvoelkers.com/hamburgcommercial
Immobilienmakler

ENGEL & VÖLKERS
COMMERCIAL



Durch Hamburgs Innovationsstrategie sollen laut Wissenschaftssenatorin Katharina Fegebank, hier mit dem zugeschalteten Lutz Birke, „die bereits vorhandenen Rohdiamanten besser sichtbar gemacht werden“.



Medifly-Geschäftsführerin Sabrina John (rechts) und Ideen-DJ Ramon Vullings im Gespräch mit Moderatorin Tijien Onaran. Fotos: Anne Gaertner



Willkommen im Reallabor

Der HHIS 2021 zeigt auf, wo Hamburgs Zukunftsperspektiven liegen und warum Innovationen auch aus Altbekanntem hervorgehen können

Von Tobias Pusch

Es ist ein Projekt, das viele bisherige Vorhaben in den Schatten stellt. Bis zum Jahr 2040 wird in Hamburg-Bahrenfeld die Science City errichtet. Bereits seit Jahrzehnten sorgt dort das Teilchenforschungszentrum DESY für internationale Strahlkraft. In den kommenden Jahren sollen weitere Teile der Universität Hamburg und zusätzliche Spitzeninstitute der Wissenschaft angesiedelt werden. Interdisziplinäres Arbeiten wird dort also zur Normalität werden. Abgerundet wird das Konzept durch eine enge Verzahnung mit der Wirtschaft. Dadurch entsteht eine beidseitige Befruchtung: Die Wissenschaftler können im Dialog mit den Unternehmen neue Forschungsschwerpunkte entdecken, während gleichzeitig Ergebnisse rasch in die praktische Anwendung gelangen. Genau diesen neuartigen Ökosystemen des Wissens gehört die Zukunft. Das behauptete zumindest Ramon Vullings, der die Keynote beim Hamburg Innovation Summit 2021 (HHIS) hielt. Er selbst bezeichnet sich als „Ideen-DJ“ und machte auch gleich deutlich, wofür diese ungewöhnliche Bezeichnung steht: Nämlich für das Vermischen von Ideen, für das gegenseitige gedankliche Befruchten und für die Durchlässigkeit verschiedener Systeme. „Die eingebrachten Ideen müssen sogar nicht immer zwingend neu sein. Manchmal reicht es aus, bereits vorhandenes Wissen auf bislang nicht dagewesene Weise miteinander zu kombinieren, damit Innovation entsteht“, so Vullings.

Wenn Drohnen bei Operationen helfen

Eine solche Verquickung sind auch Reallabore, also öffentliche Räume, in denen Erfindungen – natürlich unter strenger Aufsicht und nach genauen Regeln – getestet werden können. Hier treffen Theorie und Praxis aufeinander. Auf diese Weise wird schnell sichtbar, welche

Aspekte einer Innovation bereits gut funktionieren und wo es noch hakt. Ein Beispiel dafür ist das Start-up Medifly, das mit Drohnen den Transport zwischen Laboren und Krankenhäusern deutlich beschleunigt. „Das ist zum Beispiel dann wichtig, wenn eine Gewebeprobe während einer laufenden Operation im Labor untersucht werden muss“, sagt Geschäftsführerin Sabrina John.

Gegenüber dem herkömmlichen Transport auf der Straße kann – selbst wenn die Autos mit Blaulicht fahren – 35 Prozent der Zeit eingespart werden. Doch gleichzeitig wurden bei den Testläufen wie erwartet auch Schwachstellen erkannt, vor allem beim Handling an den Übergabepunkten, wo bisweilen die Abläufe noch

verbesserungswürdig seien. „Wir sind jedenfalls sehr glücklich, dass Hamburg für unsere Idee offen war und es uns ermöglicht, unter echten Bedingungen zu testen“, sagt John.

Live-Übertragung aus dem Altonaer Kaispeicher

Diesen Vortrag und zahlreiche andere verfolgten insgesamt 1300 Teilnehmer des Hybrid-Events. Hybrid deswegen, weil viele der Gesprächsgäste im Altonaer Kaispeicher zugegen waren, während die Zuschauer alle Sessions per Videoübertragung verfolgten. So zum Beispiel auch das Panel mit Wissenschaftssenatorin Katharina Fegebank und Lutz Birke, Leiter des Amtes Hafen und Innovation der Behörde für Wirtschaft und Innovation.

„Tief eingedrungen in den Innovations-Fuchsbau“

Fegebank betonte, dass die Innovationsstrategie des Senats sehr weit gefasst sei und auch gesellschaftliche Prozesse mit einbeziehe. „Im Fokus steht dabei aber das gegenseitige Verstehen von Wissenschaft und Wirtschaft“, so die Senatorin. „Wir wollen die bereits vorhandenen Rohdiamanten besser sichtbar machen.“ Ähnlich sieht es Lutz Birke: „Vieles ist in Hamburg schon da, aber die Sichtbarkeit fehlte. Wir sind nun tief eingedrungen in den Innovations-Fuchsbau, um zu verstehen, was von allen Seiten benötigt wird.“

Auch zahlreiche Netzwerkangebote sind Bestandteil des Summits, darunter der sogenannte Captain's Lunch. Dort hatten 100 zuvor ausgewählte Teilnehmer die Möglichkeit, sich mit einem von zehn prominenten Hosts auszutauschen. Abgerundet wurde der HHIS durch eine virtuelle Expo mit drei Messehallen, darunter die „Start-up Area“ mit Pitch- und Networking-Formaten für Gründer.

Keimzelle Harburg

Der Hamburg Innovation Summit fand auf Initiative der Tutech und des hit-Technoparks sowie weiterer Unterstützer und Förderer erstmals 2015 mit 428 Teilnehmern im heutigen Start-up-Dock in Harburg statt. Die Veranstaltung versteht sich als Brückenbau-Event zwischen Forschung, Wirtschaft, Politik und Gesellschaft. Der Fokus liegt dabei auf der Stärkung des Innovationsstandortes Hamburg. Der HHIS wird von der Behörde für Wirtschaft und Innovation gefördert. Zu den Veranstaltern gehören auch die Hamburgische Investitions- und Förderbank (IFB Hamburg) und die Hamburg Innovation GmbH, Schwestergesellschaft der Tutech. top

» Web: <https://hamburg-innovation-summit.de/>

REGIONALITÄT

KOLUMNE



MAHNSMEINUNG

Von **Martin Mahn**, Geschäftsführer der Tutech Innovation GmbH und der Hamburg Innovation GmbH

Der ominöse Ort, an dem wenig wächst

Wir kennen ihn alle. Diesen Ort, an dem es so kuschelig ist, warm und angenehm. Gemütlich, trocken und ohne (Gegen)Wind. Man will ihn nicht verlassen und – je länger man sich dort aufhält, desto schwerer wird das auch. Irgendwie so ein bisschen wie bei Odysseus Gefährten mit der lieben Göttin Circe auf ihrer Insel Aiaia. Nur, dass man dabei nicht in ein Schwein verwandelt wird. Dafür aber in ein Faultier. Und es bedarf oft externer Hilfe, um den süßen Zustand der Verführung zu beenden. Wohl dem, dem der Hermes erscheint und ihm sein Wunderkraut verabreicht. Denn wie auf den ersten Blick verführerische Orte in der griechischen Mythologie, so birgt auch dieser Wohlfühl-Ort seine tückischen Gefahren. Denn an diesem Ort wächst und gedeiht nichts. Es entsteht nichts Neues. Alles bleibt beim Alten. Und das kann – zumindest langfristig – äußerst fatal sein. Insbesondere in Zeiten, in denen Dynamik und (Wieder)Aufbruch angesagt sind. Jetzt zum Beispiel. Die Corona-Pandemie hat unser Leben verändert. Sie hat gnadenlos aufgedeckt, wo in unserem Land die Schwachstellen liegen. Corona war und ist Ursache für viel Leid und Kummer, keine Frage. Aber es ist zu einfach, die Pandemie für alles verantwortlich zu machen, was misslungen oder gar nicht passiert ist. Das ist bequem. Zu bequem. Wie der besagte Ort. Von dort lässt es sich auch trefflich mit dem Finger auf andere zeigen. Weil man dort auch nichts falsch macht. Aber eben auch nichts wirklich richtig. Man macht dort eben eher wenig bis gar nichts. „Play it safe“, sagt der Angelsachse. Das ist nicht wirklich dynamisch und schon gar nicht nachhaltig – weder für den Einzelnen noch für uns alle. Nicht weiter wie bisher, nicht abwarten, nicht risikoscheu und voller Angst verharren – nein – aufstehen, die letzten 18 Monate abschütteln (auch wenn die nun gar wenig süß und verführerisch waren) und die Dinge anpacken. Das ist, was gebraucht wird. Leider, so zeigen Untersuchungen, verharren rund 98 Prozent der Menschen an diesem ominösen Ort. Und nur zwei Prozent treten heraus und wollen es wissen. Wollen aktiv statt passiv sein. Wollen das Unbekannte umarmen, Neues ausprobieren, Grenzen austesten, Träume umsetzen und Erfüllung finden. Hört sich das nicht gut an? Ja, oder? Deshalb – und das gilt heute noch viel mehr als je zuvor – weg von diesem Ort! Raus aus der Komfortzone!



DEKRA Standard Sachverständiger für Immobilienbewertung D1 Standard EFH / ZFH
www.dekra-eggl.de

Karen Ulrich

IMMOBILIEN

MIT SICHERHEIT GUT BERATEN





Karen Ulrich
DEKRA zertifizierte Sachverständige D1 Standard EFH/ZFH

Marquardtsweg 2
21217 Seevetal

04105 - 55 44 55

- ◆ BEBAUBARKEITEN
- ◆ GRUNDSTÜCKSAUFTEILUNG
- ◆ VERMIETUNG & VERWALTUNG

- ◆ IMMOBILIENVERKAUF
- ◆ BEWERTUNG & BERATUNG
- ◆ IMMOBILIENRENTE

Die Macht der Worte kann ungeahnte Wirkung entfachen: Rechtsanwalt Ingolf F. Kropp vor einem der großformatigen Bilder in den Harburger Kanzleiräumen von SchlarmannvonGeysso.

Foto: Wolfgang Becker



Der Mann ist sprachgewandt und belesen: „Man kann nicht nicht kommunizieren“, zitiert Rechtsanwalt Ingolf F. Kropp, Partner und Fachanwalt für Arbeitsrecht in der Harburger Kanzlei SchlarmannvonGeysso, den österreichischen Philosophen, Psychotherapeuten und Kommunikationswissenschaftler Paul Watzlawick. Im B&P-Gespräch geht es um ein Thema, das aktueller ist denn je: Kommunikation. Kropp: „Das betrifft uns in jedem Bereich unseres Lebens, auch hier in der Kanzlei – beim Mitarbeitergespräch, beim Feedback-Gespräch, im Team-Meeting, im Mandantengespräch, in Verhandlungen.“ Sein Rat an Mandanten, Kollegen und jeden Unternehmer: „Wenn ich mich mit meiner eigenen Kommunikation nicht befasse, kann ich viele Gespräche nicht erfolgreich führen. Deshalb ist es hilfreich, sich zunächst mit sich selbst zu beschäftigen und die eigene Kommunikation zu analysieren.“ Kropp hat nicht nur die juristischen Staatsexamen, er hat auch Publizistik und Kommunikationswissenschaften studiert und ist Mentaltrainer und Business Coach. Bewusste

Kommunikation, so sein Ansatz, kann zielgerichtet eingesetzt werden. Klingt irgendwie theoretisch, aber jeder kennt Begebenheiten aus dem eigenen Leben, in denen Kommu-

„
Gesagt heißt nicht: gehört,
gehört heißt nicht:
verstanden,
verstanden heißt nicht:
einverstanden,
einverstanden heißt nicht:
ausgeführt,
ausgeführt heißt nicht:
richtig ausgeführt.“

Konrad Lorenz, Verhaltensforscher

nikation völlig schiefgegangen ist – manchmal mit bösen Folgen. Das Minenfeld beginnt in der eigenen Familie, zieht sich durch die Ehe in den Freundeskreis und natürlich auch mitten hinein ins Berufsleben (Leuchtturmwärter mal außen vor).

„Die Ampel ist grün“

B&P-GESPRÄCH Ingolf F. Kropp, Partner und Rechtsanwalt bei SchlarmannvonGeysso, über ein Thema, das alle angeht: Kommunikation

Ingolf F. Kropp bringt ein praktisches Beispiel: „Ein Ehepaar sitzt im Auto und steht vor einer Ampel. Sie am Lenkrad. Er sagt: ‚Die Ampel ist grün‘. Was ist die Botschaft?“ Das Vier-Ohren-Modell des Kommunikationswissenschaftlers Friedemann Schulz von Thun (1981) erklärt, wie wir hören: Das „Sach-Ohr“ versteht ganz schlicht, dass die Ampel grün ist und nicht rot. Aus. Das „Appell-Ohr“ hört die Absicht hinter der Aussage – „Hallo, Du kannst jetzt losfahren . . .“. Das „Beziehungs-Ohr“ hört den versteckten Vorwurf „Das machst Du immer!“. Und das „Selbstoffenbarungs-Ohr“ hört: „Mein Mann hat es eilig, und er ist genervt.“ Für Kropp, der auch Kommunikations-Workshops und Business Coaching in Unternehmen macht und für Unternehmer anbietet, sind solche Modelle Handwerkszeug für Führungspersonlichkeiten, auch bei SchlarmannvonGeysso. Er sagt: „Führen heißt zunächst einmal, sich selbst zu sehen. Wie reagiere ich in welcher Situation und warum? Wenn mein Gesprächspartner in mir eine Resonanz erweckt, erfahre ich etwas über mich.“ Kurz: Werde ich getriggert, liegt das nicht zwangsläufig an meinem Gegenüber, sondern an mir – was für manche Führungskraft zunächst einmal ungewohnt klingen mag. Für den Harburger Anwalt ist die Selbstreflexion jedoch der erste Schritt

in den sogenannten Change-Prozessen, die in vielen Unternehmen zu einer neuen Kultur führen sollen, aber häufig im Sande verlaufen.

Kropp weiter: „Im zweiten Schritt geht es darum, sich der eigenen Sprache bewusst zu werden. Der dritte Schritt leitet sich daraus ab: Streiche die Worte ‚nicht‘, ‚eigentlich‘, ‚man‘ und ‚muss‘. Alle vier sind negativ besetzt. Es ist ein Unterschied, ob ich sage ‚Ich muss zur Arbeit‘ oder ‚Ich darf zur Arbeit‘.“ Im vierten Schritt der Kommunikationstransformation steht die Bewusstmachung, was meine (!) Worte bewirken. „So geschieht Veränderung im Verhältnis zwischen Führung und Mitarbeiter“, sagt er. „Wenn wir dieses Thema in den Unternehmen leben, dann ist das eine automatische Gutschrift, die nach außen wirkt. Das schafft ein Miteinander und Solidarität, und es erhöht die Chance, festgefahrene Entwicklungen oder Beziehungen wieder in Gang zu bringen. Kommunikation ist immer Wirkung, nicht Absicht.“

Dass Kommunikation in Zeiten von Corona ein spezielles Thema ist, bestätigt Ingolf F. Kropp: „Wir leben in der Zeit des Video-Chats. In der Zweier-Situation funktioniert das meines Erachtens ganz gut. In der Gruppe wird es schwieriger, alle im Blick zu haben. Wir merken nach einem guten Jahr

Distanz: Präsenz ist ein wesentliches Element für eine funktionierende Kommunikation.“ Die Steigerung der Kommunikationskompetenz sollte, wie es bei SchlarmannvonGeysso aktiv umgesetzt und gelebt wird, laut Kropp im ersten Schritt auf der Führungsebene erfolgen – und zwar dergestalt, dass es im Rahmen eines Workshops anfänglich um das Thema Kommunikation geht und dann ganz zügig und unmittelbar folgend dieses Thema mit einem weiteren Schwerpunktthema (Mitarbeiterführung im engeren Sinn) verknüpft und vertieft wird. Gerade fand für die jüngeren Berufsträger von SchlarmannvonGeysso ein interner Workshop statt, bei dem Kropp das Thema „Kommunikation und Verhandlungsstrategien“ intensiviert. Weitere Themen wie beispielsweise Feedback-Kultur, Team-Building, Konflikt-Management, Change-Management, Fehler-Kultur und -Management, Burnout-Prophylaxe und ähnliches können dann das Bild vervollständigen. **wb**

» Kontakt:
kropp@schlarmannvongeysso.de



Seit 2006 als Recruiterin im Personalwesen selbstständig: Corinna Horeis ist regional tätige Beraterin, Vermittlerin, Headhunter, Vermarkterin, Vertrieblerin, Netzwerkerin, Strategin, Kreativkopf und „Kümmerer“ in einer Person – nachzulesen auf ihrer Homepage.



Regionalität – Pluspunkt im Recruiting

Personalberaterin Corinna Horeis über die Vorteile regionaler Kenntnisse bei der Besetzung von vakanten Stellen

Es sind nur ein paar Jahre vergangen, seit sich das Blatt gewendet hat: Als der Arbeitsmarkt für Arbeitssuchende noch eher ein Goldgräberfeld war (ab und zu fand sich mal ein gutes Stück . . .), war es bei bestimmten Qualifikationen beinahe selbstverständlich, dass Arbeitswege von bis zu 100 Kilometern hingenommen wurden. Oder aber dass der Umzug einkalkuliert werden musste. Deutschland war auf dem Weg zu einem Land der „Wanderarbeiter“. Doch bereits vor Corona grassierte der Fachkräftemangel in einigen Branchen, und jetzt zeichnet sich immer deutlicher ab, dass die heranrollende Welle noch viel höher werden könnte, als in Pandemie-Zeiten ohnehin schon spürbar ist. Das hat auch Auswirkungen auf die Personaldienstleister, die im Recruiting arbeiten: Regionalität wird plötzlich zu einem echten Heimvorteil, wie Corinna Horeis bestätigt.

Die Buchholzerin arbeitet – von wenigen Ausnahmen abgesehen – fast ausschließlich regional in der Metropolregion Hamburg Süd. Sie sagt: „Viele Kunden schätzen es, dass ich regional tätig bin und mich hier auskenne.

Regional heißt in diesem Fall Hamburg sowie die südlichen Landkreise bis Stade im Westen, Uelzen im Süden und Dannenberg im Osten.“ In ihrer Anfangszeit hatte Corinna Horeis auch Kunden in ganz Deutschland, beispielsweise in München, wie sie sagt: „Aber da kenne ich mich schon allein geografisch gar nicht aus. Es ist jedoch sehr hilfreich, wenn man auch die örtliche Infrastruktur überblicken kann, nur so lässt sich einschätzen, ob ein Kandidat für einen Job infrage kommt, oder beispielsweise aufgrund umständlicher Wege eher zu einem unsicheren Kandidaten wird, der schnell wieder abspringt. Auf unsere Region bezogen heißt das: Wenn sich ein Stader für einen Job in Buchholz interessiert, dann werde ich ihn darauf hinweisen müssen, dass der tägliche Arbeitsweg vor allem mit dem öffentlichen Personennahverkehr vergleichsweise umständlich ist. Geht es um einen Führungsjob, ist das unerheblich, aber für einen gewerblichen Mitarbeiter beispielsweise in der Logistik, der auf Bus und Bahn angewiesen ist, passt das eher nicht.“ Warum diese Fürsorge? Da hat einen ganz praktischen Grund: Stellen sollen nachhaltig

besetzt werden, denn an „Eintagsfliegen“ hat kein Arbeitgeber Interesse. Er profitiert also ebenfalls von den regionalen Kenntnissen der Personalberaterin. Da sich der Arbeitsmarkt aber zugunsten der Arbeitnehmer gewendet hat, sind die sogenannten „weichen Faktoren“ plötzlich ausschlaggebend. Für eine ausgeglichene Work-Life-Balance ist ein langer und umständlicher Arbeitsweg abträglich. All dies kalkulieren Recruiter wie Corinna Horeis mit ein. Die Qualifikation für eine Stelle steht zwar im Zentrum, aber das „Drumherum“ nimmt immer höheren Stellenwert ein.

Der Blick aufs „Drumherum“

Corinna Horeis: „Wenn ich Stellen in der Region besetzen soll, ist die geografische Orientierung ein großer Vorteil. Das Thema Infrastruktur beziehungsweise Erreichbarkeit ist deshalb ein Punkt, den ich klären muss. Wer allerdings in der Südeide wohnt oder im Kehdinger Land hinter Stade, der hat es häufig nicht so leicht, eine Stelle zu finden,

die auch einen bequemen Arbeitsweg verspricht. Es sagt allerdings auch etwas über die Kandidaten aus, die in den nicht so gut erschlossenen Gebieten der Region wohnen und sich um eine neue Stelle bemühen. Das sind bodenständige Leute. Wer heimatverbunden ist, bleibt in der Regel auch länger im Unternehmen.“

Als Azubi hin, als Fachkraft zurück

Die Personalberaterin hat einen weiteren Trend ausgemacht: Immer mehr Menschen ziehen aus dem Zentrum der Hansestadt Hamburg in das niedersächsische Umland. Sie sagt: „Für Menschen, die den Süden nicht kennen, stellt die Elbe nach wie vor eine psychologische Grenze dar, aber wer den Sprung gen Süden wagt und sich hier niederlässt, macht durchweg gute Erfahrungen.“ Für Corinna Horeis ist Hamburg als Recruiting-Gebiet auch deshalb interessant, weil viele junge Niedersachsen ihre Ausbildung in Hamburger Unternehmen absolvie-

ren und irgendwann als Fachkräfte in ihre Heimatregion zurückkehren. Die lassen sich dann schneller gewinnen. Durch Corona war das Berufsleben der Buchholzerin im zurückliegenden Jahr ebenfalls etwas gehandicapt, zumal persönliche Kontakte zu Kandidaten oder auch Kunden vielfach unmöglich waren oder Firmen eher zögerlich einstellten. „Hier ist die Digitalisierung der Kommunikation aber sehr hilfreich – Erstkontakte lassen sich per Video-Chat gut machen. Einen ersten Eindruck gewinne ich so alle Mal. Normalerweise entscheidet sich in den ersten Sekunden, ob jemand passen könnte oder nicht. Ob ein Kandidat interessiert und positiv eingestellt ist, höre ich auch am Telefon sofort. Zielt die erste Frage beispielsweise auf die Zahl der Urlaubstage ab, wird es halt problematisch . . .“ Und sie hat auch einen Tipp für Arbeitgeber: „Die Unternehmen wollen, dass der neue Mitarbeiter ‚funktioniert‘, aber sie verpassen häufig, sie oder ihn richtig zu integrieren. Dann geht das schnell schief . . .“ **wb**

» Web: <https://www.horeis-consult.de/>



Der besondere Arbeitgeberverband

Der Arbeitgeberverband Stade, Elbe-Weser-Dreieck e. V. (AGV) ist ein regionaler Zusammenschluss von mehr als 375 überwiegend mittelständischen Unternehmen. Die Mitgliedschaft im AGV führt zu keiner Tarifbindung.

Partner der Arbeitgeber

Arbeitgeberverband Stade Elbe-Weser-Dreieck e. V.

Poststraße 1 • 21682 Stade
Tel. 0 41 41 / 41 01 - 0
Fax 0 41 41 / 41 01 20
www.agv-stade.de

kompetent • engagiert



Rechtsberatung
Für Ihr gutes Recht geben wir die richtigen Antworten. Unsere erfahrenen Rechtsanwältinnen sind Experten im: Arbeits- und Sozialrecht, Betriebsverfassungs- u. Tarifrecht.

Rechtsschutz
Prozessvertretung der Mitgliedsunternehmen vor den Arbeits- und Sozialgerichten ist Teil der satzungsgemäßen Leistung des Verbandes.

Weiterbildung
Seminare für Unternehmer und leitende Mitarbeiter/innen zu: Arbeits- und Lohnsteuerrecht, Fachkräftegewinnung und weiteren Themen in Kooperation mit dem Bildungswerk der Niedersächsischen Wirtschaft. Für Auszubildende bieten wir schulbegleitende Seminare in Wirtschaft und Rechtsberatung an.

Information
Praxisorientierte Rundschreiben für Arbeitgeber mit umfangreichen Informationen zu Wirtschafts- und Arbeitsmarktfragen.

Netzwerk
Als eine der bedeutenden Unternehmerorganisationen in der Region hält der Arbeitgeberverband mit Verwaltung, Wirtschaft und Politik ständig Kontakt. Ein Informationsnetzwerk mit klarem Wettbewerbsvorteil!

BUSINESS & PEOPLE

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN AUS DER METROPOLREGION HAMBURG

IHR AUFTRITT IM HAMBURGER SÜDEN

Die geplanten Erscheinungstermine 2021:
1. Oktober und 3. Dezember

INTERESSIERT? Nehmen Sie Kontakt auf!

Wolfgang Becker (Objektleiter)
Telefon: 0 179 118 99 06, becker@business-people-magazin.de

Sönke Giese (Objektleiter Anzeigen)
Telefon: 0 41 61/51 67 518, giese@business-people-magazin.de

REGIONALITÄT



Der Standort Buxtehude wurde 2015 aus Platzgründen in Verkauf (Ostmoorweg) und Service (Felix-Wankel-Straße) aufgeteilt. Ulrich Tietjen (rechts) steht vor dem neuem Enyaq IV in der Ausstellungshalle am Ostmoorweg1 in Buxtehude. Er freut sich über die nach wie vor steigenden Zulassungszahlen der Marke Škoda. Fotos: Autohaus H. Tietjen (2), Wolfgang Becker



Vom Gründer zum Autohaus

Die Geschichte der Familie Tietjen steht exemplarisch für viele andere im automobilischen Händlernetz. Manche beginnen im Wirtschafts-wunder, andere etwas später – zum Beispiel unmittelbar im Jahr der ersten Ölkrise 1973. Gründer Heinz Tietjen startete unbeeinträchtigt in seiner Scheune durch und übernahm 1976, drei Jahre vor der zweiten Ölkrise, einen VW/Audi-Servicebetrieb in Hollenbeck bei Harsefeld. Für jüngere Semester: VW und Audi wurden damals noch gemeinsam geführt, quasi als Markenverbund. Service hieß vor allem Wartung und Reparatur. Aber die Werkstätten hatten auch Gelegenheit, Autos an Kunden zu verkaufen. „Und das beherrschte unser Vater so gut, dass VW/Audi bei ihm anfragten, ob er nicht einen eigenen Händlervertrag haben möchte“, blickt Ulrich Tietjen zurück.

1983 wurde in Hollenbeck neu gebaut, zehn Jahre später dann eine wichtige Weichenstellung: Škoda sollte mit ins Programm genommen werden, was dazu führte, dass neben dem Autohaus Heinz Tietjen nun ein zweites Autohaus unter dem Namen H. Tietjen gegründet wurde, denn bei VW stieß die Idee offenbar nicht auf Beifall. In diesem Fall steht das H. für Helga, die Ehefrau. Heute sind alle Aktivitäten in Hollenbeck unter einem Dach vereint: der Verkauf von Škoda, eine Marke mit tschechischem Namen, die sich mittlerweile nahtlos in die große Volkswagen-Familie einreicht und eine eigene Charakteristik hat, sowie von VW und VW-Nutzfahrzeuge. Für diese Marken wird selbstverständlich auch der Service angeboten. Dasselbe gilt der Firmengeschichte folgend für den Audi-Service.

Alle guten Geschichten beginnen in einer Garage. Oder eben in einer Scheune. 1973 machte sich Kfz-Meister Heinz Tietjen in Nindorf bei Apensen in einer Scheune mit einer freien Werkstatt selbstständig. Heute hat er drei Söhne, drei Standorte und mit der einst tschechischen Automarke Škoda ein Produkt aus der großen Volkswagenfamilie anzubieten, das eine beachtliche Entwicklung erlebt. Hinter VW, Audi, Mercedes und BMW steht Škoda im deutschen Marken-Ranking auf Platz fünf, wie Ulrich Tietjen (41) sagt. Als ältester der drei Brüder stellt er in dieser B&P-Ausgabe den Betrieb in Buxtehude vor und gibt Einblick in fast fünf Jahrzehnte Geschichte des Familienbetriebes Tietjen. Mit sechs Prozent Marktanteil in Deutschland ist es Škoda gelungen, sich ein kräftiges Stück aus der „Torte“ herauszuschneiden. Ulrich Tietjen: „Die Marke hat sich unglaublich entwickelt und mittlerweile andere überholt. Die Zulassungszahlen gehen nach wie vor hoch. Dabei waren die Anfänge durchaus mutig. Aber Škoda, damals noch ein tschechischer Staatsbetrieb, hatte mit dem ‚Favorit‘ ein kompaktes Auto für unter 10 000 Mark auf dem Markt. Das war für unseren Vater interessant, zumal die VW-Preise auch schon damals immer stärker stiegen.“ Es fügte sich dann

Alles Škoda oder was . . .?!

B&P VOR ORT Ulrich Tietjen, Geschäftsführer des Autohauses H. Tietjen in Buxtehude, über den Aufstieg der Marke in die Top-Five und das Familienunternehmen Tietjen

gut, dass VW die Marke Škoda übernahm – und den Tschechen sowohl die Fertigung vor Ort als auch den Erhalt des Markennamens vertraglich zusicherte. Der Durchbruch kam 1996 mit dem neuen Modell Octavia. Ulrich Tietjen: „Von da an gingen die Verkaufszahlen nach oben.“ Offenbar hatten die Entwickler einen Nerv getroffen und es geschafft, dem Golf Variant eine günstigere Alternative an die Seite zu stellen. 2001 eröffneten die Tietjens am Ostmoorweg 1, Ecke Harburger Straße ihr neues Autohaus in Buxtehude. Hier taucht der Kunde in die Škoda-Welt ein und steht heute vor Fahrzeugen, die mit dem „Favorit“ von damals technisch wie optisch gar nichts mehr verbindet. Soeben neu erschienen ist der Enyaq IV, das erste vollelektrische Fahrzeug aus dem Hause Škoda, vergleichbar mit dem ID4 von VW. Ulrich Tietjen: „Unsere Modelle wie der Superb, der Octavia oder auch der Kodiaq fügen sich

in die Plattform-Bauweise des VW-Konzerns ein, bieten aber durchweg mehr Platz als die Vergleichsmodelle. Wir nennen uns im Konzern deshalb auch die ‚Preis-Wert-Marke‘.“

Jedes vierte Auto fährt elektrisch

Die 10 000-Mark-Zeiten sind allerdings ebenfalls Geschichte. Der Enyaq ist interessant für Gewerbekunden, denn als E-Mobil wird er nur sehr gering besteuert. Ulrich Tietjen: „Es zeichnet sich bereits ab, dass etwa 70 Prozent dieses Modells an Gewerbekunden verkauft werden.“ Das ist ein gegenläufiger Trend, denn laut Tietjen liegt der Privatkundenanteil im Autohaus H. Tietjen normalerweise eher bei 60 Prozent. Dennoch geht der Trend auch insgesamt zum E-Motor. „Im April hat Škoda bundesweit mehr E-Autos als Dieselfahrzeuge verkauft. Im Mai hatte allein bei uns jedes

vierte ausgelieferte Fahrzeug einen Elektroantrieb.“

Das Autohaus H. Tietjen beschäftigt aktuell rund 85 Mitarbeiter, verkauft im Jahr rund 1400 Neu- und Gebrauchtfahrzeuge und ist nicht nur der einzige Škoda-Händler im Landkreis Stade, sondern seit 2006 auch in Wiepenkathen vertreten. Dort ist Tim Tietjen (36) im Einsatz, während sein Bruder Nico (38) in Harsefeld arbeitet. In Buxtehude hatten die Tietjens 2000 eine ehemalige Peugeot-Werkstatt übernommen, neu gebaut und den Service 2015 mangels Platz an die Felix-Wankel-Straße verlagert. In Wiepenkathen wandelten sie wieder auf den Spuren der französischen Konkurrenz und übernahmen eine ehemalige Renault-Werkstatt. Heute ist alles Škoda, wobei in Harsefeld parallel immer noch VW verkauft wird.

» Web: www.auto-tietjen.de

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@business-people-magazin.de, Stichwort: „Sehen und gesehen werden...“



Die Hauptversammlung der AWW Immobilien AG hat Prof. Dr. Rüdiger Grube zum neuen Mitglied des Aufsichtsrates der Gesellschaft gewählt. Er folgt damit auf den Unternehmensgründer Frank Albrecht, der aus dem Aufsichtsrat der Gesellschaft ausgeschieden ist. Als Aufsichtsratsvorsitzender bleibt weiterhin Gunter Bonz an Bord, der dem Gremium seit Dezember 2018 vorsteht. Der gebürtige Moorburger Grube ist unter anderem Vorsitzender des Aufsichtsrates der Hamburger Hafen und Logistik AG sowie Chairman von Lazard in Deutschland. Er kann auf eine herausragende Karriere in deutschen und internationalen Unternehmen verweisen. Unter anderem war er von 2009 bis 2017 Vorstandsvorsitzender der Deutsche Bahn AG und von 2001 bis 2009 Mitglied des Vorstands der Daimler AG.

Im Wirtschaftsverein für den Hamburger Süden haben die Frauen jetzt endgültig die Führung übernommen und treiben das Vereinsleben selbstbewusst, aber ohne einen Hauch von feministischer Allüre voran. Geschäftsführerin ist Uta Rade, die von Eliane Aspiazu de la Vega unterstützt wird. Vorsitzende ist die Unternehmerin Franziska Wedemann. Den Beiratsvorsitz hat im Frühjahr Sonja Hausmann übernommen, Vorsitzende der Sparkasse Harburg-Buxtehude. Und zwar von Jochen Winand, der den Verein über Jahrzehnte zu neuer Stärke und aus den Hinterzimmern der

Harburger Industrie herausgeführt hat. Er bleibt dem Wirtschaftsverein zwar als Ehrenvorsitzender erhalten, hat sich mit der Übertragung des Beiratsvorsitzes nun aber noch ein Stückchen weiter auf die Tribüne der grauen Eminenzen bewegt. Wie das Duo Wedemann/Hausmann, das bezeichnenderweise den Mann gleich zweifach im Namen trägt, den Verein durch die genderbetonte Gegenwart lotst, darüber sprechen sie mit Wolfgang Becker im B&P-BusinessTalk, dem neuen Podcast-Format von Business & People.

Stefanie Salata, Mitglied des Vorstands der Volksbank Lüneburger Heide eG, wird die Bank auf eigenen Wunsch hin verlassen, um einen neuen beruflichen Weg aufzunehmen. Der Schritt wurde geplant und wird nun in gemeinsamer Absprache mit dem Aufsichtsrat umgesetzt. Der Aufsichtsrat bedauert diese Entwicklung. Sie habe sich in den Jahren ihrer Vorstandstätigkeit für die Volksbank Lüneburger Heide eG den Mitgliedern und Kunden mit viel Dynamik und großem Engagement gewidmet sowie viele zukunftsweisende Maßnahmen initiiert. Mit dem Weggang von Stefanie Salata wird der Vorstand zukünftig aus zwei Mitgliedern bestehen. Gerd-Ulrich Cohrs und Ulrich Stock werden die Geschäftsleitung verantworten. Die Verteilung der Geschäftsfelder im Vorstand liegt bereits vor.



Für die Zukunft der Region.

Die Buchholzer Wirtschaftsbetriebe sichern durch moderne Infrastruktur die Lebens- und Standortqualität für die Bürger und Unternehmen.

Wir sind's!

Auf der Landkarte der schönsten Orte Deutschlands ist Drochtersen nicht unbedingt zu finden – zu Unrecht, findet Anke Friesen-Schulz. Sie hat sich 2003 ganz bewusst dafür entschieden, ihren Wohnort in der Metropole Hamburg gegen eine Selbstständigkeit als Apothekerin in der Kehdinger Metropole Drochtersen einzutauschen: „Ich wurde 2002 gefragt, ob ich mir dort nicht mal die alte Apotheke anschauen wollte, weil der Betreiber erkrankt war. Mein Traum war es immer, aufs Land zu ziehen, dort eine Familie zu haben – und eine alte Apotheke mit alter Einrichtung in einem alten Fachwerkhaus. Ich kam nach Drochtersen, fuhr auf das Haus an der Schulstraße 1 zu und wusste: Das ist es!“ Mittlerweile hat sie Familie, vier Kinder, vier Apotheken und ihr Herz an Kehdingen verloren: „Hier kann ich etwas verändern. Das ist mein Auftrag.“ Eine Haltung, die sich gerade auch im Corona-Jahr 2020 bewährt.



Diese Karte zeigt die vier Apotheken-Standorte unter Regie von Anke Friesen-Schulz. Sie beschäftigt mittlerweile rund 40 Mitarbeiter.



Powerfrau aus Überzeugung: Anke Friesen-Schulz, hier in der Alten Apotheke in Drochtersen, hat großes Interesse daran, die pharmazeutische Versorgung im Kehdinger Land sicherzustellen – dabei geht sie durchaus unkonventionelle Wege. Fotos: AFS

„Ganz schön weit draußen“

Kehdingen – das ist das Marschen-Land zwischen Stade und Cuxhaven. Moorige Wiesen, Obstplantagen, Weiden und Naturschutzgebiete prägen die Landschaft. 17 Kilometer hinter Stade liegt Drochtersen (11 000 Einwohner), Hauptort der gleichnamigen Gemeinde – „ganz schön weit draußen“, würde der Hamburger sagen.

Anke Friesen-Schulz hat den prosperierenden Ort Drochtersen zu ihrem Lebensmittelpunkt erklärt: „Ich bin in Celle aufgewachsen und habe in Hamburg studiert, dort auch gelebt. Tatsächlich gab es aber eine Verbindung nach Drochtersen, denn mein Vater hatte hier gelebt und war damals mit dem Apothekersohn Herbert Kuhlmann befreundet. Er wohnte gegenüber im Pfarrhaus und ging in dem Fachwerkhaus mit der Alten Apotheke ein und aus. Als nun der Apotheker Henning Finkeldey erkrankte und jemand gesucht wurde, der die Apotheke weiterbetreibt, wurde ich gefragt.“ Ein Jahr Frist blieb der jungen Frau: „Aus Verwalten wurde Kaufen. Es war eine reine Bauchentscheidung.“ Seit 2003 gehört der heute 45-jährigen die Alte Apotheke in Drochtersen.

Plötzlich 13 Mitarbeiter

Was sie an Drochtersen schätzt? „Hier gibt es eine intakte Sozialstruktur. Man kennt sich. Die Infrastruktur vor Ort ist bestens. Das Vereinsleben ist intakt. Und mit Kraut- und Erholung direkt vor der Haustür. Hier ist es wirklich schön und lebenswert. Ein bisschen heile Welt“, sagt Anke Friesen-Schulz. Der Start war allerdings eine Herausforderung: „Beim Pharmaziestudium lernt man sehr viel, nur nichts über Wirtschaft. Mit der Übernahme der Alten Apotheke war ich plötzlich Arbeitgeberin. Ich hatte 13 Mitarbeiter und keine Ahnung, wie so ein Unternehmen zu führen ist. Hinzu kam, dass im Januar 2003 das neue Beitragssatzsicherungsgesetz in Kraft trat, sich das ganze Abrechnungssystem veränderte und es deshalb im Grunde niemand wagte, eine Apotheke zu übernehmen. Was

ich da machte, war absoluter Blindflug. Volles Risiko, große Verantwortung und schlaflose Nächte. Das erste Jahr war schon ein bisschen Horror...“, blickt sie zurück. Doch dann nahm „das Unternehmen AFS“ Fahrt auf. Kaum hatte sie die Alte Apotheke aus dem Jahr 1790 umgebaut, drohte die Schließung der noch älteren Adler-Apotheke (von 1751) in Freiburg/Elbe. Anke Friesen-Schulz: „Ich dachte nur: Dann haben die Leute dort ja keine Versorgung mehr. Also bot ich an, mit meinen Erfahrungen zu helfen, aber bestimmt nicht mit dem Ziel, die Apotheke zu übernehmen. Am nächsten Tag wurde ich gefragt, ob ich nicht kaufen wolle. Ich denke

mal, das war die letzte deutsche Apotheke, in der es noch keinen Computer, also auch keine aussagekräftigen Zahlen gab. Man braucht Gottvertrauen, um Ja zu sagen.“ Wenig später schlossen zwei der drei Arztpraxen in Freiburg, aber die Adler-Apotheke blieb.

Adler, Arnika und Ahorn

Ähnlich war es in Wischhafen. Dort wollte ein junger Arzt, der letzte Berufsvertreter seiner Art vor Ort, aufgeben – aufgrund der maroden Praxis, die er übernommen hatte. Wieder war es an Anke Friesen-Schulz, die medizinische Versorgung in Kehdingen

hochzuhalten: Sie ließ 2012 einen Neubau errichten – mit Raum für eine Praxis und eine Apotheke, die Arnika-Apotheke. Das war Nummer drei. Maximal vier Apotheken darf ein selbstständiger Apotheker betreiben. 2020, unmittelbar vor dem ersten Lockdown, eröffnete die umtriebige Unternehmerin in Bützfleth die Ahorn-Apotheke – gelegen in einem schicken Neubau direkt am Obstmarschenweg.

Heute hat Anke Friesen-Schulz rund 40 Mitarbeiter und kennt sich in Wirtschaftsangelegenheiten bestens aus. Sie sagt: „Ich verstehe mich als Versorgerin. Das gilt nicht nur für die medizinische und pharmazeutische Struktur vor Ort, sondern auch in ak-

tuellen Krisenzeiten: „Weil ich ahnte, dass ein Maskengebot ausgesprochen wird, bestellte ich frühzeitig 5000 FFP2-Masken.“

Desinfektion auf Obstbrand-Basis

So richtig kreativ wurde die 45-Jährige, als sich der Mangel an Desinfektionsmitteln im Landkreis Stade abzeichnete. Ein Fall für die Krisenmanagerin Anke Friesen-Schulz: „Es war einfach nichts zu kriegen. Als Apothekerin habe ich aber eine Herstellungserlaubnis. Also nahm ich Kontakt zu Brennerien auf und orderte Alkohol. Im Labor der Ahorn-Apotheke mischten wir original nach WHO-Richtlinie in Kanistern hochprozentigen Obstbrand mit Wasserstoffperoxid und Glycerin. Fertig war das Desinfektionsmittel. Aber wir hatten keine Flaschen zum Abfüllen. Fündig wurde ich bei der Firma RPC in Kutenholz, die Verpackungen für Lebensmittel produzieren. So kam es, dass wir mehrere 1000 Liter Desinfektionsmittel in Ketchup-Flaschen an den Krisenstab des Landkreises liefern konnten. Das war echt ein Krimi.“ Auch aus wirtschaftlicher Sicht: „Wir sahen die Not und haben gemischt. Dann erst gerechnet. Aber es ist gutgegangen...“

Mittlerweile betreibt sie mehrere Corona-Testzentren und steht im Kampf gegen Corona in vorderster Linie. Getestet wird jetzt in Kooperation mit der Samtgemeinde Drochtersen in der Kulturscheune neben dem Rathaus. Typisch Anke Friesen-Schulz, könnte man sagen – was ihr Mann, Ingo Schulz, mit einem Lächeln quittiert. Der Life- und Business-Coach sorgt dafür, dass seine Frau ab und zu mal die Überholspur verlässt. wb

■ In der nächsten B&P-Ausgabe geht es um eine andere Seite von Anke Friesen-Schulz, die als Erschließungsträgerin das Neubaugebiet „Kehdinger Heimat“ vermarktet und unter „Kehdinger Energie“ als Energieversorgerin ein CO₂-freies Nahwärmekonzept entwickelt hat.

Drochtersen? Das ist es!

B&P-PORTRÄT: Versorgerin, Kreative, Unternehmerin – So zupackend engagiert sich die Apothekerin Anke Friesen-Schulz in ihrer Wahlheimat Kehdingen

JB Professional Solution

Passende Hygienekonzepte für unsere Region.

- ✓ maßgeschneiderte Hygienekonzepte
- ✓ kostenlose Lieferung und Montage

Vereinbaren Sie einen Termin. Wir beraten Sie gerne, auch vor Ort.



Beispiel: hochwertige Handtuchpapierspender

Sensor Handtuchrollenspender

- ✓ mehrere Sensorfunktionen
- ✓ müheloser Austausch, einfache Reinigung und Montage
- ✓ hygienisch
- + Handtuchrollenpapier



Sensorspender Desinfektion

- ✓ platzsparendes Volumen
- ✓ ergiebig
- ✓ hygienisch



JB
Sauber in die Zukunft.
JB Professional Solution
Obfleth 22 · 21614 Buxtehude
Service Hotline 04161 / 27 92
(Mo. – Fr. 8–13 Uhr) · www.jbsol.de

KOPIERER DRUCKER PLOTTER SCANNER



Kontakt

www.watzulik.de
04161-81012

Rudolf-Diesel-Straße 1 · 21614 Buxtehude



„Ich bin ein Autohaus-Mensch“

B&P-PORTRÄT Jens Preiß ist der neue Betriebsleiter im Autohaus Werner Bröhan und begeistert sich nicht nur für neue Automobile

Die Geschichten des Unternehmens Autohaus Werner Bröhan mit Sitz in Jork-Königreich und Stade Wiepenkathen und seinem neuen Betriebsleiter weisen Gemeinsamkeiten auf: Das Autohaus war von 1966 bis 1995 BMW-Vertragshändler, bevor die Marke Volvo den Autobauer aus Bayern ablöste. Jens Preiß lernte Kfz-Mechaniker bei BMW – als Grundstein für seine weitere Ausbildung im Handwerk als Kfz-Meister und Kfz-Betriebswirt. Nun führt ihn sein Weg nach verschiedenen Stationen bei BMW, Volvo und anderen Fabrikaten zurück zu Volvo und Hyundai ins Autohaus-Geschäft. „Ich bin ein Autohaus-Mensch“, resümiert er die vergangenen Jahre, von denen er zuletzt einige in einem großen Unternehmen der Automobilbranche verbrachte und dort im B2B-Bereich tätig war. „Nicht nur die Arbeit am Kunden, sondern auch das Produkt Auto, das durch Tech-

nik und Haptik Emotionen entfacht, lösen bei mir Begeisterung aus.“ Dass es sich dabei auch noch um ein Autohaus handelt, das die Lifestyle-Marke Volvo und die junge, dynamische Marke Hyundai zu seinem Portfolio zählt, freut ihn sehr. Deshalb zögerte er nicht lange, als der ihm schon seit Jahren bekannte Gerd Bröhan mit seiner Tochter Catharina ihm das Angebot machte, Betriebsleiter ihrer beiden Autohäuser zu werden.

Ein Herz für „Youngtimer“

Vor ein paar Wochen in dieser Region angekommen, kann er jetzt schon sagen, dass ihn das gewachsene Team herzlich aufgenommen hat. Nun ist Jens Preiß auf die Menschen gespannt, die er durch das Autohaus Bröhan kennenlernen wird. In Pandemie-Zeiten gar nicht so einfach, fallen Präsentatio-

nen und Kunden-Veranstaltungen bislang noch aus. Dafür ist er schon voll involviert in die Pläne für die strategische Weiterentwicklung des Unternehmens: „Wir werden uns in Zukunft neben dem Vertrieb von Volvo- und Hyundai-Fahrzeugen noch mehr auf die Beratung und den Service konzentrieren.“ Überhaupt wird sich das Autogeschäft in den nächsten Jahren weiter verändern – und zwar rasant schnell. Jens Preiß sieht zum Beispiel die Entwicklung des Elektroantriebs und seiner Alternativen ähnlich dynamisch wie beim iPhone. Innerhalb weniger Jahre sind technische Neuerungen möglich geworden, die es in dieser Geschwindigkeit beim klassischen Verbrennungsmotor nicht gegeben habe. Trotz Spritzigkeit und Fahrspaß eines elektrisch betriebenen Autos, ist Jens Preiß Fan von „Youngtimern“. „Autos, die gut 30 Jahre alt sind, gehören zu meiner Leidenschaft“, schwärmt er.

Der Spirit und das Design der Automobile aus den 70er- und 80er-Jahren ziehen ihn ebenso in den Bann wie seine alte Vespa oder das in die Jahre gekommene Motorrad. Lange Strecken legt er dann aber doch lieber mit einem Hyundai oder Volvo zurück.

Für die Zukunft sieht er neben der stetigen Entwicklung des Servicegedankens – Zitat: „Dienstleistung bekomme ich auch woanders – aber anders“ – auch den vermehrten Fokus auf die Auszubildenden. Sie zu gewinnen, für den Beruf und das Produkt Auto zu begeistern und nach der Ausbildung im Unternehmen zu halten, sieht er als verantwortungsvolle Herausforderung. In einem Familienbetrieb wie dem Autohaus Werner Bröhan dürfte diese Aufgabe zu bewältigen sein. bal

» Web: www.autohaus-broehan.de



Jens Preiß (48) ist der neue Betriebsleiter des Autohauses Bröhan mit Sitz in Stade-Wiepenkathen und Jork-Königreich.

Fotos: Julia Balzer



Gründerin mit digitalem Rückenwind: Sarah Anna Vits auf einem ihrer Fotos, die die stilistische Handschrift der Raumausstatterin zeigen.

Als sie im vorigen November den „Gründerstar“ des Stader Gründernetzwerks erhielt, war die Welt noch in Ordnung: Die Harsefelderin Sarah Anna Vits hatte ihre Karriere als selbstständige Raumausstatterin und Einrichtungsberaterin gut gestartet und sich dafür entschieden, für ihre Dienstleistung ausschließlich auf Instagram zu werben. Der Gründerpreis in der Kategorie Handwerk kam gerade recht, um das Schaffen der 35-Jährigen ins Licht zu rücken. Doch dann kam Corona: „Anfang März hatte ich wirklich Angst, dass die Aufträge ausbleiben, weil mich niemand mehr ins Haus lassen würde.“ Freunde sorg-

ten dafür, dass die inspirierenden Ideen der jungen Frau von Influencern aufgegriffen und weiter verbreitet wurden. Sarah Anna Vits: „Dann kam der erste Lockdown – und plötzlich ging die Post ab.“ Seitdem hat der Insta-Account „interiorsanna“ nicht nur die Umsätze, sondern auch die Arbeitszeit in die Höhe getrieben – aktuell hat die Gründerin gerade eine erste Mitarbeiterin eingestellt. „Trotz 80-Stunden-Woche – allein ist das nicht mehr zu schaffen.“ Das Beispiel zeigt, wie sehr sich die Berufswelt im Wandel befindet. Im B&P-BusinessTalk erzählt Sarah Anna Vits ihre Geschichte und wie die Räder ineinandergriffen, bis die „Maschine“ so richtig ins Rollen kam. Die Handwerksmeisterin ist seit 17 Jahren im Geschäft, war einige Jahre dafür verantwortlich, die Musterhäuser eines namhaften Anbieters in der Region modern und mit Stil einzurichten. Auf Instagram postet sie kurze Videos, die beispielsweise den Aufbau von Möbeln zeigen. Das Handy hat sie stets zur Hand und lässt ihre fast 1500 Follower in Echtzeit an ihrem Berufsleben teilnehmen. Sie zeigt nicht nur von ihr perfekt durchgestylte Räume, sondern auch ausgefallene Wandgestaltungen und Fototapeten, Bodenbeläge sowie dekorative Einrichtungsgegenstände und Möbel. Und sie spricht eine Beobachtung an, die bitter klingt, aber nicht wiedzudiskutieren ist: „Die Deutschen sind nicht gerade dafür bekannt, sich geschmackvoll einzurichten. Das können andere deutlich besser. Zum Beispiel die Holländer, die Belgier und die Dänen. Deshalb habe

ich viele Gegenstände aus diesen Ländern gelistet.“ Die 35-jährige Powerfrau kommt ins Haus, berät, setzt um und hängt sogar am Ende auch noch die neuen Vorhänge auf. Wenn sie geht, ist alles schick.

Das sagt Wirtschaftsförderer Matthias Reichert

Matthias Reichert, Geschäftsführer der Wirtschaftsförderung im Landkreis Stade, kommt in dem Podcast ebenfalls zu Wort. Er sagt: „Interiorsanna aus Harsefeld ist ein tolles Beispiel dafür, wie digitales Marketing funktioniert.“ Er freut sich, dass der phasenweise verhaltene Start der Gründerin so eine erfolgreiche Wendung genommen hat – was auch für die „richtige Nase“ der Gründerstar-Jury spricht. Der Sonderpreis im Handwerk ist mit 500 Euro dotiert. Er wird gemeinsam von der IHK Stade für den Elbe-Weser-Raum, der Handwerkskammer Braunschweig-Lüneburg-Stade sowie den regionalen Wirtschaftsförderungen in Stade und Buxtehude ausgelobt und im Rahmen eines Gründungsforums verliehen. Ziel ist es, den Gründern ein Forum und damit Öffentlichkeit zu bieten. wb

» Aktuell läuft die Bewerbungsfrist für den Gründerstar 2021. Bis zum 15. August können Gründer oder Unternehmensnachfolger aus der Region Stade ihre Unterlagen einreichen. Mehr dazu unter www.stader-gruendungsnetzwerk.de

Wenn sie geht, ist alles schick...

Digitales Marketing und Einrichtungsberatung: Gründerstar-Preisträgerin Sarah Anna Vits erreicht ihre Kunden über Instagram



B&P-BusinessTalk: Wolfgang Becker (vorn) im Gespräch mit Wirtschaftsförderer Matthias Reichert und Gründerin Sarah Anna Vits.

Foto: Tobias Pusch



unabhängig | persönlich | respektvoll | fortschrittlich

- Kompetentes Netzwerk
- Starke Interessenvertretung
- Repräsentation in Wirtschaftsverbänden
- Regelmäßige Veranstaltungen
- Moderate Beiträge

www.derwirtschaftsverein.de

Der Wirtschaftsverein
für den Hamburger Süden



Investieren und Sparen in einem Zug

MetallRente und KlinikRente: Versicherungsmakler Klaus Hain über die Vorteile der Betrieblichen Altersvorsorge

Wenn Unternehmen den Fachkräftemangel beklagen oder in die eigene Belegschaft investieren wollen, um gute Mitarbeiter zu halten, dann lohnt es, sich Gedanken über die betriebliche Altersvorsorge zu machen. Einrichtungen wie beispielsweise das Presseversorgungswerk, das in Zeitungsverlagen seit Jahrzehnten eine „Pflichtveranstaltung“ ist und schon damals der Altersarmut vorbeugen sollte, sind in anderen Berufssparten jedoch keineswegs selbstverständlich. Klaus Hain, Inhaber von Carl Rehder GmbH Versicherungsmakler in Hittfeld, verweist gleich auf zwei Möglichkeiten aus seinem Portfolio: die MetallRente und die KlinikRente – betriebliche Altersvorsorge, auch in Kombination mit Krankenversicherung.

Konsortien im Hintergrund

Die MetallRente hat ihren Namen und Ursprung bei der IG Metall. Das gewerkschaftliche Versorgungswerk versichert Arbeitnehmer aus den Berufsgruppen Metall, Elektro, Holzverarbeitung, Kunststoff und Textil. Hinter dem Versorgungswerk steckt heute ein Konsortium aus Allianz, Ergo, R+V und Swisslife. Die KlinikRente ist maßgeschneidert für medizinische Berufe. Auch hier machen mehrere Versicherer gemeinsame Sache: Allianz, Condor, Deutsche Ärzteversicherung, R+V und SwissLife. In beiden Fällen liegt die Konsortialführerschaft bei der Allianz.

Klaus Hain: „Der große Vorteil: Selbst eine kleine Fahrradwerkstatt mit drei Mitarbeitern kann, wenn die Berechtigung vorliegt, kostenlos Mitglied der MetallRente werden und von den Großkundenkonditionen profitieren. Der Betrieb wird genauso behandelt, als hätte er 1000 Mitarbeiter.“ Außerdem entfällt das Haftungsrisiko für den Arbeitgeber, denn: „Der ist im Rahmen der betrieblichen Altersvorsorge gesetzlich verpflichtet, für seinen Mitarbeiter das optimale Angebot auszusuchen. Das kann kritisch werden, wenn beispielsweise ein neuer Mitarbeiter einen bestehenden Vertrag mitbringt und sich die Konditionen nachträglich als schlechter erweisen – ein Haftungsfall. Um solchen Scherereien vorzubeugen, bieten wir einen kostenlosen Check an.“ Das Maklerunternehmen Carl Rehder ist Vertragspartner beider Versorgungswerke und bietet Verträge zur betrieblichen Altersvorsorge auch in Kombination mit einer Absicherung bei Berufsunfähigkeit einschließlich

Beitragsübernahme bei Berufsunfähigkeit an. Hain: „Gerade in Corona-Zeiten ein wichtiger Aspekt.“ Er betreut MetallRente-Kunden auf einer Bandbreite zwischen zwei und 1200 Mitarbeitern, im KlinikRente-Segment zwischen 15 bis 450 Mitarbeitern. Seine Beobachtung: „Arbeitnehmer nehmen die Leistungen der Versorgungswerke mittlerweile deutlich besser an – wenn sie denn vom Arbeitgeber angeboten werden.“

Ein Rechenbeispiel

Und so funktioniert das: Der Arbeitnehmer bestimmt, wie viel Geld er von seinem Bruttolohn in die Altersvorsorge investieren möchte. Der Arbeitgeber schießt 15 Prozent dazu. Wandelt der Mitarbeiter 100 Euro in die Versicherungsleistung um, legt der Chef 15 Euro drauf, spart aber zugleich 20 Prozent der Sozialabgaben – also 20 Euro ein. Das heißt: Er macht sogar noch ein Plus von fünf Euro, die wiederum nicht selten in eine Zusatzkrankenversicherung investiert werden – für Vorsorgeleistungen, Zahnreinigung, Krankenhauswahl oder Zahnersatz des Mitarbeiters.

Klaus Hain macht diese Rechnung auf: Für den Arbeitnehmer heißt das 100 Euro Entgeltverrechnung plus 15 Euro vom Arbeitgeber (gegebenenfalls plus fünf Euro Zusatzversicherung) macht 115 Euro pro Monat in die Altersvorsorge (Rente- oder Kapitalleistung) bei etwa 50 Euro weniger Nettolohn (je nach Steuerklasse). Er sagt: „Und dann ließe sich auch noch die vermögenswirksame Leistung, in der Regel 40 Euro, ins Versorgungswerk einzahlen – eine optimale Lösung, sowohl für den Arbeitgeber als auch für den Arbeitnehmer, denn die Beiträge sind sozialversicherungsfrei. Das ganze Konstrukt ist eine Form der Gehaltserhöhung.“

Im Schnitt, so Hain, investieren Arbeitnehmer 120 Euro vom Bruttolohn und nähmen eine Reduktion des Nettoeinkommens um 60 bis 70 Euro in Kauf. Ihr Vorteil: zusätzliches Kapital im Alter. Die Vorteile für den Arbeitgeber: Mitarbeiterbindung, ein Steuervorteil und der Wegfall des Sozialversicherungsanteils auf 40 Euro für den Fall, dass die vermögenswirksame Leistung ebenfalls in die betriebliche Altersvorsorge eingezahlt wird. Hain: „Allein das macht acht Euro Ersparnis pro Mitarbeiter und Monat – klingt wenig, aber in einem Betrieb mit 1000 Mitarbeitern ergibt sich theoretisch eine Ersparnis von fast 100 000 Euro pro Jahr.“ wb

» Web: <https://www.carl-rehder.de/>



Über den Dächern von Stade: der mittlerweile in den Ruhestand verabschiedete Vorstandsvorsitzende Ralf Achim Rotsch (von links), sein Nachfolger Matthias Lühmann und der neue Vorstand Berend Bohlen auf der Dachterrasse der Zentrale an der Großen Schmiedestraße.

Foto: Wolfgang Becker

„Wir stehen für die Selbstständigkeit der Kreissparkasse Stade“

B&P-GESPRÄCH Stabwechsel auf der Vorstandsetage: Ralf Achim Rotsch übergibt sein Amt an Matthias Lühmann – Neu im Vorstand: Berend Bohlen

Wenn Ralf Achim Rotsch, soeben ausgeschiedener Vorstandsvorsitzender der Kreissparkasse Stade, bis ins Jahr 2005 zurückschaut, dann fallen ihm allerlei Ereignisse ein – gute, weniger gute und manche, auf die er auch gern ganz verzichtet hätte. Trotz bewegter Jahre an der Spitze zieht er mit Blick auf den nun begonnenen Ruhestand eine positive Bilanz und hat den Staffelstab jetzt zum 1. Juni an seinen Nachfolger, Matthias Lühmann, übergeben. Der 47-jährige ist bei Amtsantritt sieben Jahre älter als es Rotsch damals war, als er die Hauptverantwortung für die Kreissparkasse übernahm, dennoch aber erst der sechste Vorstandsvorsitzende seit dem Zweiten Weltkrieg – ein auffälliger Beleg für ein hohes Maß an Beständigkeit.

Die Wurzeln der Kreissparkasse Stade reichen bis weit in das vorletzte Jahrhundert zurück. Damals, im Jahr 1843, wurde der älteste Zweig gegründet: die Spar-Casse für das Land Kehdingen, Freiburgschen Theils. Die letzte Fusion fand 1934 statt, und seitdem segelt das Unternehmen beständig und ohne Leck auch durch stürmische Zeiten. Rotsch: „2005 übernahm ich den Vorstandsvorsitz, nur drei Jahre später dann die erste große Herausforderung: die weltweite Finanzkrise, ausgelöst durch die Lehman-Pleite in den USA. Das war haarig. Es kam aber zum Glück dann doch nicht so schlimm wie befürchtet. Heute schmunzeln wir darüber, aber wir hatten durchaus Angst davor, dass ein Run auf das Bargeld bevorstehen könnte. Also bereiteten wir uns vor und packten den Tresor voll. Der Run blieb zwar aus, aber es waren tatsächlich Leute da und wollten einfach nur mal ihr Geld sehen . . .“

Allzeithochs statt Krisenstimmung

Es folgte die Euro-Krise, ausgelöst durch die bevorstehende Staatsinsolvenz Griechenlands. Rotsch: „Auch da stellten sich heikle Fragen. Die Folgen sehen wir bis heute an der sehr hohen Liquidität, die im Umlauf ist.“ Und dann natürlich die Corona-Krise. Rotsch: „Mit dem ersten Lockdown rauschten die Börsenkurse in den Keller. Ein Desaster? Tatsächlich stiegen gerade in dieser Phase viele neue Kunden ein und haben das – Stand heute – genau richtig gemacht.“ Mittlerweile ist der Kurs von 8400 auf mehr als 15 000 Punkte hochgeschossen. Allzeithochs statt Krisenstimmung. Dennoch sagt Rotsch: „Wir haben viele Geschäftskunden und müssen in der Folge von Corona auch mit entsprechend der einen oder anderen vielen Insolvenzen rechnen. Es tut uns natürlich um jeden Kunden und sein Lebenswerk leid. Mit Blick auf die Gesamtwirtschaft oder unsere eige-

ne Risikolage sehen wir keinerlei Probleme. Die vielfältigen staatlichen Maßnahmen haben geholfen beziehungsweise helfen, die temporären Umsatzrückgänge durch Corona zu überbrücken. Unternehmen, die nicht zu den hauptbetroffenen Branchen gehören und vor Corona gesund waren, die sind in der Regel auch nach Corona gesund und profitieren von dem Anziehen der Wirtschaft.“ Ein großes Lob spricht der ehemalige Vorstandschef der Mannschaft aus: „Ohne die tollen Mitarbeiter wären die vergangenen Jahre nicht so erfolgreich verlaufen. Seit 2005 ist das Geschäftsvolumen um 50 Prozent gewachsen.“ Unter Ralf Achim Rotsch wurde die Kreissparkasse Stade zudem zur Umweltsparkasse mit eigener Stiftung und zahlreichen Projekten wie zum Beispiel „De ole Eekboom“ und das Bienen-Starter-Set entwickelt. Sie ist treue Aktionärin der Süderelbe AG und unterstützt die Wirtschaftsförderung im Landkreis Stade maßgeblich.

Solide und stark genug

Seit dem 1. Juni liegt die Verantwortung nun in neuen Händen. Mit Matthias Lühmann ist ein Mann aus dem eigenen Hause an die Spitze gerückt. Gemeinsam mit Berend Bohlen bildet er nun die obligatorische Doppelspitze. Lühmann startete 1990 als Azubi und steht für den bewährten Kurs: „Wir stehen für die Selbstständigkeit der Kreissparkasse Stade.“ Die hat rund 330 Mitarbeiter (nach Köpfen) und setzt auf flache Hierarchien. Während Lühmann für das Kundengeschäft und das Personal zuständig ist, setzt sein neuer Kollege Berend Bohlen, bislang Mitarbeiter der Sparkasse Rothenburg Osterholz, den Schwerpunkt auf die Bereiche Marktfolge, Organisation und Stab.

Die Herausforderung für den neuen Vorstand: „Das sind die Themen, die alle Regionalbanken dieser Tage zu bewältigen haben. Die Negativzins-Epoche drückt auf die Zinserträge. Und die vielfältigen aufsichtsrechtlichen Anforderungen, die im Wesentlichen für Großbanken erdacht wurden, uns aber auch treffen, erhöhen den Aufwand enorm. Ganz sicher wird uns die Digitalisierung weiterhin stark fordern, was auch einen erheblichen administrativen Aufwand mit sich bringt“, sagt Matthias Lühmann und stellt erleichtert fest, dass „es bislang keine Anzeichen dafür gibt, dass die Corona-Pandemie zu einem kapitalen Crash führen wird“. Mit einer Bilanzsumme von fast zwei Milliarden Euro steht die Kreissparkasse nach Aussage von Rotsch und Lühmann solide und stark genug da, um sich weiterhin eigenständig am Markt zu behaupten. wb

» Web: www.ksk-stade.de

Elbe-Obst
www.elbe-obst.com





digital
KONKRET

Rot dominiert: Die Marke Develop ist prominent platziert – Watzulik ist seit vorigem Jahr eines von bundesweit zwölf geplanten Kompetenzzentren.

Fotos: Watzulik



Lieferung à la Watzulik: Ist die Tür zu eng, wird der Drucker auch schon mal durchs Fenster gereicht.

Drucker auf Reisen: Hier wird der Seekarten-Plotter an Bord der „Komet“ gebracht.



Seit fünf Jahren Inhaber von Watzulik: Jan Feindt demonstriert das neue Multifunktions-Display von Ijkoa – ein vielseitiges Präsentations- und Planungssystem.

Foto: Wolfgang Becker

REGIONALITÄT

Sticht die „Komet“ in See, erweitert sich das Geschäftsgebiet . . .

Seit fünf Jahren Chef bei Watzulik in Buxtehude: Jan Feindt zieht eine Zwischenbilanz

Am 1. Juli 2021 ist es fünf Jahre her, dass Jan Feindt die Geschäftsführung des Buxtehuder Unternehmens Büro- und Kopiertechnik Watzulik übernommen hat – Zeit also, einmal zurückzuschauen und eine Zwischenbilanz zu ziehen, auch wenn die Zeiten angesichts der Corona-Pandemie gerade etwas speziell sind. Doch das ist dem 45-jährigen Geschäftsinhaber nicht anzumerken. Nach dem ersten Lockdown-Schock im März 2020 zeichnete sich schnell ab, dass Stillstand im öffentlichen Leben nicht zwangsläufig auch Stillstand im Geschäftsleben bedeuten muss. Feindt: „Wir haben eine sehr breit angelegte Kundenstruktur. Das kommt uns in dieser Situation zugute. Stand heute kann ich sagen, dass sich Corona weder negativ noch positiv ausgewirkt hat. Darüber sind wir sehr froh.“

Veränderungen erwartet Jan Feindt dennoch, denn auch in seiner Branche sorgt die Digitalisierung für einen Umbruch – es wird weniger gedruckt, mehr archiviert. Er sagt: „Wir haben unser Geschäft in den vergangenen fünf Jahren auf der bewährten Schiene weiterbetrieben, aber nach und nach einige Prozesse wie das Angebotswesen, die Serviceabwicklung und die Abrechnungen digitalisiert. Das ist die interne Seite. An den Produkten, speziell der Druckertechnologie, verändert sich im Wesentlichen nichts, wohl aber an der Software. Die Themen wie Scannen, Belege digitalisieren und archivieren sowie

der ganze Bereich der digitalen Dokumentenverarbeitung haben spürbar zugenommen. Unsere Geräte sind sozusagen das Bindeglied zur Buchhaltung. Konkret geht es um die Auffindbarkeit von Dokumenten, das effektive, zeitsparende Scannen und die Verteilung. Manche Belege wandern nicht nur in die Buchhaltungssysteme, sondern automatisiert auch gleich zum Steuerberater. Der Workflow des Dokumenten-Managements ist frei programmierbar. Da sind wir gefordert, um die individuellen Anforderungen unserer Kunden zu erfüllen.“

5500 Systeme am Markt

Unter den Geräten in der Ausstellung an der Lüneburger Schanze in Buxtehude fällt der Markenname Develop auf. Seit dem 1. April vorigen Jahres zählt Watzulik zu den zwölf Kompetenzzentren, die das Unternehmen Konica/Minolta derzeit bundesweit installiert – eine Sonderstellung der Buxtehuder Experten. Jan Feindt hat mittlerweile 15 Mitarbeiter, darunter einen neuen Vertriebler und einen neuen Azubi. Zu seinen Kunden zählen namhafte Unternehmen wie der Arbeiter-Samariter-Bund Hamburg, die Lindemann-Gruppe aus Stade, die Hochschule 21, aber auch die Lungenklinik Großhansdorf, viele Kommunen wie zum Beispiel die Gemeinde Neu Wulmstorf sowie viele Kunden aus dem Mittelstand. Rund 5500 technische Druck- und Kopiergeräte hat Watzulik am Markt platziert.

Das Geschäftsgebiet erstreckt sich über Bremerhaven und Cuxhaven entlang der Elbe bis nach Lüneburg, aber auch den Norden Hamburgs. Manchmal sogar noch weiter, dann nämlich, wenn die „Komet“, das Vermessungsschiff des Bundesamtes für Seeschifffahrt und Hydrographie, irgendwo innerhalb der deutschen Zwölfmeilenzone oder in der Deutschen Bucht unterwegs ist. Feindt: „An Bord steht ein Plotter von uns, auf dem Seekarten ausgedruckt werden.“

Einstieg in neues Marktsegment

In der Ausstellung fällt neben all den Geräten ein flacher, aufrechtstehender Flightcase mit dem Aufdruck Ijkoa auf. Jan Feindt: „Darin verbirgt sich ein multifunktionaler Bildschirm mit Touchscreen, der elektrisch hochgefahren werden kann. Wir haben die Fachhandelsvertretung von Ijkoa übernommen und bieten ein System an, auf dem Videokonferenzen, Präsentationen, aber auch Planungs-Tools zum Einsatz kommen können. Das ist für uns der Einstieg in ein neues multimediales Segment der Bürotechnik.“ Die Ijkoa-Systeme können ganz normal an der Wand oder auf einem fahrbaren Gestell montiert werden – der Flightcase dient lediglich dem Schutz, wenn Watzulik das Gerät testhalber Kunden zur Verfügung stellt.

» Web: www.watzulik.de

Kann der deutsche Mittelstand Disruption?

DIHK-Studie untersucht die Innovationskraft

Von Gritt Sonnenberg

Anfang des Jahres veröffentlichte der Deutscher Industrie- und Handelskammertag die Ergebnisse seiner Studie „Wie disruptiv sind forschende Unternehmer? Zur Innovationskraft des deutschen Mittelstandes“. Diese widerlegen den Eindruck, deutsche Unternehmen hätten beim Thema Sprunginnovationen den Anschluss verloren und wären „nur“ schrittweise in kontinuierlichen Verbesserungsprozessen unterwegs. Denn Disruption, also der sprunghafte Anstieg der Nachfrage, kommt hierzulande weitaus häufiger vor als angenommen, betont Dr. Reiner Nikula, Autor der DIHK-Studie und Radical Innovators Consultant mit mehr als vierzigjähriger Erfahrung in verschiedenen Unternehmen.

Es gilt zu differenzieren: Im gesellschaftlichen Diskurs ist meist die Rede von business-to-consumer-Sprunginnovationen (B2C), die für den Endverbraucher bzw. den Nutzer eines Produktes oder einer Dienstleistung von direkter Relevanz sind. Anders sieht es im business-to-business-Bereich aus: B2B-Märkte sind keine Massenmärkte, die das Erleben der Konsumenten verändern, sondern oft hoch-spezialisierte Teilmärkte. Den Produzenten und Geschäftspartnern der Innovatoren sind diese Sprunginnovationen jedoch sehr wohl bewusst und unentbehrlich. Man kann hier von stiller Disruption sprechen. Insofern öffnet uns die Studie einen positiven Blick auf die Innovationskraft mittelständischer Unternehmen.



Ein weiteres Ziel der Studie war es, radikale sowie inkrementelle Innovatoren zu identifizieren und Unterschiede zwischen ihnen herauszuarbeiten. Was macht den Typus eines radikalen Innovators aus? Worin unterscheidet dieser sich von jenen, die eher schrittweise innovieren? Hierbei fällt auf, dass radikale Innovatoren eine andere Auffassung von Innovation haben: Sie betrachten das Innovieren als Daueraufgabe und hegen den Anspruch, nicht nur etwas Bestehendes zu verbessern, sondern etwas Bahnbrechendes, Überraschendes, Einzigartiges hervorzubringen. Die Innovationsförderung der IHK Lüneburg-Wolfsburg (IHKLW) berät Unternehmen bei Fragen rund um Innovationen, Forschung und Entwicklung und vernetzt sie mit Forschungseinrichtungen und anderen Partnern. Ansprechpartner sind:

» Michael Petz, Tel. 0 41 31/742-183, michael.petz@ihklw.de und Gritt Sonnenberg, Tel. 0 41 31/742-142, gritt.sonnenberg@ihklw.de. » <https://www.business-people-magazin.de/newsgate/kann-der-deutsche-mittelstand-disruption-29223/>



HYUNDAI TUCSON Plug-in-Hybrid

1.6 T-GDI Systemleistung 195 kW (265 PS)
Highlights: 10"-Multimediasystem mit Apple CarPlay & Android Auto, Rückfahrkamera, Einparkhilfe hinten, 2-Zonen Klimaautomatik, umfassende Assistenzsysteme uvm.

Unser Aktionspreis** 28.416 € Mtl. Rate*** 129 €

UPE 35.588 €; Anzahlung 4.500 €; Gesamtbetrag 7.595,76 €

Die Anzahlung kann Ihnen als BAFA-Prämie vom Staat erstattet werden. Diese ist gesondert durch den Leasinggeber beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) zu beantragen und wird bewilligt, wenn die Förderbedingungen vorliegen. Zu finden auf www.bafa.de unter Energie - Energieeffizienz - Elektromobilität.

Kraftstoffverbrauch kombiniert 1,4 l/100 km; Stromverbrauch kombiniert 17,7 kWh/100 km; CO₂-Emission kombiniert: 31 g/km; Effizienzklasse: A+. Die angegebenen Verbrauchs- und CO₂-Emissionswerte wurden nach dem vorgeschriebenen WLTP-Messverfahren ermittelt und in NEFZ-Werte umgerechnet.



Autohaus Werner Bröhan GmbH
www.autohaus-broehan.de

- Gravenhorst-Weg 4
21684 Stade-Wiepenkathen
- Königreicher Str. 15-17
21635 Jork-Königreich



** Inkl. 915 € Überführung, Fußmatten und Sicherheitsset ***Unverbindliches Leasingangebot der Hyundai Capital Bank Europe GmbH für Gewerbetreibende, Bonität vorausgesetzt. 24 Monate Laufzeit, Effektiver Jahreszins 0,99%, Sollzins p.a. 0,99%. Laufleistung p.a. 10.000 km. Irrtümer und Zwischenverkauf vorbehalten.

5 Jahre Garantie ohne Kilometerlimit
8 Jahre Batteriegarantie

* Ohne Aufpreis und ohne Kilometerlimit: die Hyundai Herstellergarantie mit 5 Jahren Fahrzeuggarantie (3 Jahre für Car-Audio-Gerät inkl. Navigation bzw. Multimedia sowie für Typ 2-Ladesteck) 5 Jahren Lackgarantie (gemäß den jeweiligen Bedingungen im Garantie- und Serviceheft), 5 kostenlosen Sicherheits-Checks in den ersten 5 Jahren gemäß Hyundai Sicherheits-Check-Heft. ** Ohne Aufpreis: 8 Jahre oder bis zu 200.000 km für die Hochvolt-Batterie, je nachdem, was zuerst eintritt (2 Jahre für die Bordnetz-Batterie ohne Kilometerlimit), sowie 8 Jahre Mobilitätsgarantie mit kostenlosem Pannendienst und Abschleppdienst (gemäß den jeweiligen Bedingungen im Garantie- und Serviceheft). Für Taxis und Mietwagen gelten generell abweichende Regelungen gemäß den jeweiligen Bedingungen des Garantie- und Servicehefts.

**Digitalisierung
ist das Gebot
der Stunde**

Lesen Sie auf Seite 8 mehr dazu, warum es ab sofort einfacher ist, Labskaus nach Wien zu versenden.

Herbert Schulte

Partner
Steuerberater



DIERKES PARTNER
WIRTSCHAFTSPRÜFER STEUERBERATER RECHTSANWÄLTE

Veritaskai 4, 21079 Hamburg
Tel: 040 - 7611466 - 0
hamburg@dierkes-partner.de
www.dierkes-partner.de



„Ich kann Krise!“

B&P-GESPRÄCH Detlev Dose über 25 Jahre STS in Seevetal und ein bewegtes Unternehmerleben

REGIONALITÄT

Er hat was zu erzählen: Detlev Dose, seit 1982 Speditionskaufmann und seit mehr als 25 Jahren selbstständig in der Logistikbranche, ist niemand, der die Welt in rosaroten Farben zukleiert – dennoch aber durch und durch Optimist. Einer der nicht liegenbleibt, wenn er mal zu Boden gegangen ist. „Meine Oma hat mir diesen Rat mitgegeben: Immer einmal mehr aufstehen als man hinfällt. Das habe ich gemacht.“ Und deshalb existiert die STS - Seevetaler Transport Service GmbH auch heute noch am Beckedorfer Bogen. Ein Unternehmen mit einem blitzsauberen Warenhotel, einer Flotte von 15 Lastwagen plus kleineren Fahrzeugen, 41 Mitarbeitern, die dafür sorgen, dass die Räder nicht stillstehen, und einem Chef, der von sich sagt: „Ich kann Krise!“ Und: „Ich habe ständig Ideen.“ Eine Idee hatte Detlev Dose bereits bevor STS gegründet wurde, denn nach seiner Ausbildung bei Schenker (bis 1985) und ersten beruflichen Sporen im Vertrieb gründete er mit „Work all Time“ eine Beratungsagentur für Logistikkonzepte. „Das war so eine Art logistisches Eheanbahnungsinstitut“, sagt er. „Ich entwickelte komplette Speditionskonzepte und suchte mir dann die Firmen dazu, die das umsetzen sollten. Irgendwann meinte ein Kunde, ob ich den Auftrag nicht auch selbst für ihn erledigen könnte.“

Start mit einem alten Audi 100

Dose weiter: „Alle guten Geschichten beginnen in einer Garage: Ich kaufte einen alten Audi 100 von einem Volvo-Händler in Buchholz – mein erstes eigenes Firmenfahrzeug.“ Ein Kunde steuerte das nötige Startkapital bei, und am 1. Juni 1996 wurde STS gegründet – damals noch als STS - Sprinter Transport Service GmbH. Ein Zwei-Mann-Start-up mit einem Ford Eurocargo 0815. Dose im Rückblick: „Wie sind die bloß auf die Idee gekom-

men, das Fahrzeug 0815 zu benennen . . . ?“ Tatsächlich stand die 08 für die Gewichtsklasse (7,5 Tonnen) und die 15 für 150 PS. Heute ist Scania der Hauptlieferant der STS-Flotte. 2001 wurde das Seevetaler Warenhotel geboren – eine fast 2000 Quadratmeter große Halle in Glüsing. Dose erinnert sich: „Ich hatte den Mietvertrag unterschrieben und wollte nun so richtig loslegen – dann passierte der Terroranschlag vom 11. September. Die Welt hielt den Atem an. Meine drei Kunden, für die ich die Halle gemietet hatte, waren auf einen Schlag weg. Alles leer. Damit war ich am Ende, aber Aufgeben kam nicht infrage.“ Detlev Dose fand neue Kunden und das Geschäft lief gut an. So gut, dass er expandierte: Am Beckedorfer Bogen entstand ein Neubau für vier Millionen Euro mit einem großen biozertifizierten Warenhotel (6000 Palettenstellplätze), Bürotrakt, Werkstatt und Sozialräumen. Dose: „Drei Wochen nachdem ich unterschrieben hatte, meldeten die US-Investmentbank Lehman Brothers Insolvenz an und löste damit die weltweite Finanzkrise aus.“ Wieder so ein Schicksalstermin an einem Septembertag. Doch STS hielt den Kopf über Wasser.

Wenn ein Großkunde geht . . .

Dose weiter: „2016 dann der nächste Einschlag. Zum einen sorgte die Euro-Krise für eine angespannte Stimmung in der Wirtschaft, zum anderen war mein Warenhotel schon wieder auf einen Schlag fast leer – mit der Firma Weider Germany hatte ein Großkunde gekündigt. Damit verlor ich 55 Prozent meines Umsatzes und 85 Prozent des Lagerbestandes.“ Damit nicht genug: Ein größerer Auftrag im Transportbereich aus der Baubranche entwickelte sich zum Desaster, als der Investor Insolvenz anmelden musste und die Insolvenzanfechtung vor Gericht scheiterte. Folge: Aufgrund der Gesetzge-

bung konnte der Insolvenzverwalter von STS und anderen Lieferanten alle bereits bezahlten Rechnungen zurückfordern. Ein schwerer Schlag ins Kontor. Detlev Dose: „Krise kann ich.“

Mit Corona ist nun die nächste weltumspannende Krise ausgebrochen und sorgt für erhebliche Einschränkungen in der Wirtschaft. Der erste Corona-Verdachtsfall im Landkreis Harburg war – richtig, in der Mannschaft von Dose. Ein Mitarbeiter hatte in der Fußballmannschaft des FFL Maschen Kontakt zu Ischgl-Urlaubern und musste in Quarantäne. Zum Glück blinder Alarm, wie sich herausstellte. Dose: „Seitdem hatten wir dennoch mehrere Infektionsfälle und viel Ärger. Hinzu kommt, dass wir als Transportunternehmen viele Aufträge im Eventbereich verloren haben, weil schlicht nichts mehr stattfand: das Hurricane-Festival in Scheeßel, Reitturniere in Luhmühlen, Messen – alles abgesagt. Im Gegenzug lief der Transport im Lebensmittelbereich hervorragend, aber das konnte die Ausfälle nur teilweise kompensieren. Da das vielen Transportunternehmen so erging, gab es Überkapazitäten am Markt, was wiederum einen Preisverfall zur Folge hatte.“

„Next Generation“: Wer traut sich?

Um eine Komplettschließung im Infektionsfall zu vermeiden, splittete Dose seine Teams. Die Sechs-Tage-Woche wurde eingeführt, zugleich wurde Kurzarbeit angesetzt. Die Personallage war zeitweise äußerst angespannt. Ein neuer Fuhrparkleiter, den Dose nach langer Suche endlich gefunden hatte, verstarb 2020 vor Dienstantritt an Corona. Noch ein Rückschlag. Der 13. Corona-Tote im Landkreis Harburg. Im Januar dieses Jahres dann wieder ein Infektionsfall – drei Wochen lang Krisenmanagement bei STS. Dose: „Zeitweise saßen wir hier mit zwei Leuten im Büro. Ich muss sagen: Manchmal habe ich in all diesen

Firmengründer Detlev Dose und seine Ehefrau, Anke Stenzel-Dose, stehen vor den Lastwagen, die nach Feierabend vor dem Warenhotel aufgereiht auf den Einsatz am nächsten Tag warten. Fotos: Wolfgang Becker

Jahren die Grenze des Erträglichen erreicht. Aber irgendwie haben wir es immer wieder hingekriegt, dass es wieder besser wurde.“ Jetzt ist Licht am Ende des Tunnels, wie der Seevetaler Unternehmer sagt: „Das Jahr 2021 hat wirtschaftlich richtig gut begonnen. Ich habe einige neue Kunden. Wir sind fahrzeugtechnisch sehr gut aufgestellt. Und ich habe neuen Mitarbeiter gefunden, darunter auch einen sehr erfahrenen Fuhrparkleiter und eine neue Assistentin. Das stimmt mich sehr zuversichtlich.“ Wie es für STS weitergeht? „Mein nächstes Projekt heißt ‚Next Generation‘. Wer Lust auf dieses Business hat und sich perspektivisch die Geschäftsführung zutraut, darf sich gerne bei mir melden. Stichwort: Projektassistenz Logistik.“

» Web: www.sts-logistik.de

Das bietet die STS - Seevetaler Transport Service GmbH

- Regionale Transporte in Norddeutschland
- Unter anderem acht Solo-Lkw, sechs Sattelzüge
- Seevetaler Warenhotel mit Bio-Zertifizierung
- STS-Spedition weltweit (Land, Luft, See)
- Individual-Logistik
- Konzeptentwicklung



Ihr Standort im Hamburger Süden

einzigartig und vielfältig

www.channel-hamburg.de





„Es kommt ein Mensch, mach dich bereit . . .“

B&P-PORTRÄT Ungewöhnliche Mitarbeiter-Geschichten aus dem Autohaus Tobaben – Folge 1: Oliver Woyda, Vertriebsleiter Gewerbekunden, ist gelernter Fischer

In einem seiner frühen Songs hat Udo Lindenberg diese Zeile gedichtet: „Hier werd' ich auf die Dauer nur Fischer oder Bauer . . .“ So beschrieb er seinen Sprung in die große Stadt Hamburg. Ein Lebenskonzept mit dem Ziel, ein Star zu werden. Oliver Woyda (50) hat ein anderes Lebenskonzept. Seit 25 Jahren ist er im Autohandel unterwegs. Im Autohaus Tobaben (Ford, Opel) betreut er verantwortlich die Gewerbekunden. Ein Mann, der Ruhe ausstrahlt. Der gut zuhören kann. Und der einen sehr ungewöhnlichen Lebenslauf hat: „Ich bin gelernter Fischer.“ Und wie aufs Stichwort zitiert Jan Busse, geschäftsführender Gesellschafter, einen Spruch aus der christlichen Seefahrt: „Macht auf die Tür, die Tore weit – es kommt ein Mensch, mach dich bereit.“

Oliver Woyda nickt dazu, denn dieser Spruch steht für einen Teil der Lebensphilosophie, die er als überzeugter Vertriebsmann lebt: Es geht auch im Autohandel an erster Stelle immer um die Menschen, mit denen man zu tun hat – seien es Kunden oder auch Mitarbeiter in den Autohäusern in Harburg, Buxtehude und Stade.

Woyda wuchs in Kremperheide auf, einer ländlichen Gemeinde südlich von Itzehoe in Schleswig-Holstein. Von dort sind es nur wenige Kilometer bis zur Elbe, die hier bereits fast die Nordsee erreicht.

Mitte der 80er-Jahre stand für ihn die Berufswahl an: „Wie das damals so ging: Meine Eltern schickten mich zum Praktikum erstmal in eine Autowerkstatt, aber das war nichts für mich. Zweiter Versuch: das Teppichhaus Knutzen.“ Treffer.

Oliver Woyda lernte: Verkaufen macht Spaß. So werden Vertriebsleute geboren.

Verkäufer ausbilden

Der weitere Weg verlief dennoch zunächst völlig anders. Oliver Woyda begann eine Lehre als Fischer, denn das lag in der Familie. Sein Schwerpunkt war zwar das Thema Aquakultur, aber nach der Ausbildung heuerte er für ein Jahr auf einem Krabbenkutter an und war fortan vor Büsum auf der Nordsee unterwegs. Nach einem Zwischenstopp bei Bofrost „landete“ er schließlich im Autohandel und arbeitet jetzt nach mehreren Stationen seit zwei Jahren für Tobaben. „Verkaufen ist total toll. Aber noch toller ist für mich die Ausbildung von Verkäufern. Menschen weiterentwickeln und in die richtige Position zu bringen, ohne sie unter Druck zu setzen – das ist bei Tobaben möglich.“ Sein Rezept: Niemanden klein machen, aber auch niemanden auf den Thron setzen. Oliver Woyda: „Wenn jemand gut verkauft, besteht immer die Gefahr, dass er abhebt und die Erdung verliert.“

Verkäufer brauchen ein hohes Maß an sozialer Kompetenz und müssen fähig sein, sich selbst zu reflektieren.“

Das unterschreibt Jan Busse zu 100 Prozent. Personalführung ist ihm ein Daueranliegen, und das Unternehmen mit seinen 150 Mitarbeitern ist mitten in einem Veränderungsprozess hin zu einer neuen Kultur. „Das ist kein Thema, bei dem man einfach einen Schalter umlegen kann. Mein Ziel ist es, möglichst viele Menschen auf diesem Weg mitzunehmen. Daran arbeiten wir.“

Wenn im Unternehmen gut zusammengearbeitet wird, dann wirkt sich das auch positiv auf die Kundschaft aus. Es macht einen Unterschied, ob das Gegenüber in seinen Aufgaben aufgeht. Dass Tobaben auf einem guten Weg ist, liest Jan Busse daran ab, wie sich das Autohaus bislang in der Corona-Krise geschlagen hat. Er sagt: „Wir sind 2020 wirklich gut durch die Krise gekommen und haben von der unheimlich großen Treue unserer Stammkunden profitiert, die auch trotz Kontaktverboten Folgekäufe tätigten. Es ist in gewisser Weise schon fast menschenverachtend, wenn da ein Kunde, der viele Tausend Euro für ein Auto ausgeben will, draußen vor der Tür stehen muss und der Verkäufer ständig hin- und herläuft, um den Kauf abzuwickeln. Das ist kein Zustand, an den wir uns gewöhnen möchten.“

Zuversichtliche Stimmung

Das Hin und Her der Öffnungsphasen tat ein Übriges. Jan Busse: „Zwischendurch gab es dann mal einen Riesenzulauf, und wir haben viele Autos verkauft, aber das konnte den Normalbetrieb nicht kompensieren.“ Trotz der unsicheren Situation sagt Oliver Woyda: „Mir ist aufgefallen, dass in unseren Autohäusern durchweg eine positive und zuversichtliche Stimmung herrschte. Hier hat niemand Corona-Depri geschoben.“ Was auch eine Folge der neuen Unternehmenskultur sein dürfte.

Der Vertriebsleiter Gewerbekunden ist der Fischerei trotz seiner beruflichen Karriere im Autohandel treu geblieben – allerdings im kleineren Rahmen. Als passionierter Angler setzt er zu Hause in Hohenfelde bei Itzehoe auch schon mal den Räucherofen oder die Feuertonne in Gang, um anschließend die Freunde und Nachbarn mit Fischfrikadellen oder Fischwürstchen à la Woyda zu versorgen. Bei dem Gedanken huscht ein Lächeln über sein Gesicht: „Mehr Bio geht nicht! Ich liebe es, auf dem Land zu leben und Kontakt zu den Menschen zu haben.“ wb

- In einer kleinen Serie stellt B&P ungewöhnliche Lebensgeschichten von Menschen vor, die im Autohaus Tobaben arbeiten.
- » Web: www.tobaben.eu



Tobaben-Geschäftsführer Jan Busse (rechts) im Podcast-Interview mit B&P-Redakteur Wolfgang Becker. Es geht um das Thema Unternehmenskultur.

Foto: Tobias Pusch



Podcast im Doppelpack

Das Gespräch mit Oliver Woyda gibt es auch als Podcast (QR-Code oben) zum Hören. Außerdem hat B&P einen weiteren Podcast produziert und mit Tobaben-Geschäftsführer Jan Busse über die neue Unternehmensphilosophie gesprochen. Er treibt seit einiger Zeit eine bemerkenswerte Entwicklung voran und stellt vieles infrage, was heute in vielen mittelständischen Unternehmen noch gelebte Realität ist – ein hörenswerter Beitrag, der zum Nachdenken anregt.



Nähe, Vertrauen, Verlässlichkeit und Verantwortung gehören seit jeher zum gelebten Selbstverständnis unserer Kreissparkasse.

Weil's um mehr als Geld geht.

Wir sind verlässlicher Partner für die Menschen und Unternehmen in der Region und engagieren uns für ein lebenswertes Miteinander und unsere Umwelt.

 Kreissparkasse
Stade

ksk-stade.de

So lähmt Corona das unternehmerische Denken

Die Wirtschaft in Habachtstellung: Wer jetzt nicht trotzdem plant, riskiert den Anschluss, sagt Personalberaterin Elke Riechert

Von Wolfgang Becker

Von „Ich habe die Schnauze gestrichen voll!“ bis „Es reicht nun wirklich...“ – die Bandbreite der Kommentare, die mit Blick auf die Pandemie auch in Wirtschaftskreisen kursieren, ist groß und bietet erwartungsgemäß einen Gleichklang. Wenigstens eins eint die Nation: die breite Ablehnung einer globalen Virus-Attacke mit all ihren Facetten und Auswirkungen auf das öffentliche und auch das private Leben. Dabei ist die Sorge um die eigene Gesundheit respektive die Angst vor einer Ansteckung nur ein Aspekt. Mindestens ebenso belastend und zermürbend ist das, was deutsche Unternehmer am wenigsten mögen: Planungsunsicherheit. Corona hat viele Unternehmen in einen ungewohnten und ungeübten Zustand der Ungewissheit versetzt – und sorgt so für Stillstand, obwohl gerade jetzt Gelegenheit wäre, in die Themen zu investieren, für die sonst oft zu wenig Zeit ist. Zum Beispiel ins Personal.

Digitale Förder-Flaute?

Seit mehr als zehn Jahren ist die Buchholzer Unternehmerin Elke Riechert als externe Personalberaterin in mittelständischen Unternehmen unterwegs. Sie bietet unter anderem Coachings für Führungskräfte, berät in Digitalisierungsfragen und verzettelt wundgelaufene Teams. Das Beste: Über diverse staatliche Förderprogramme lassen sich diese Maß-



REGIONALITÄT



Elke Riechert berät mittelständische Unternehmen zu Themen wie Personalführung, Teambuilding, Prozessmanagement und Digitalisierung.

nahmen zu großen Teilen finanzieren. Will heißen: Elke Riechert bringt das Geld gleich mit. Das klingt nach einem Plan, doch in der Realität sieht es derzeit anders aus. „Viele Unternehmer gerade im Mittelstand sind hochgradig verunsichert. Sie wissen nicht, was die nächste Woche bringt. Sie wissen nicht, ob ihr Geschäftsmodell langfristig trägt. Und sie wissen oft nicht, wie sie sich konkret auf die fortschreitende Digitalisierung einstellen sollen. Also warten sie erstmal ab – Fördermaßnahmen sind in diesen Zeiten unglaublich schwer zu vermitteln“, berichtet die Perso-

nalexpertin aus der Praxis. Diese Erfahrung deckt sich mit dem, was in Hamburg zu beobachten ist. Ende April hatten gerade mal zwölf Unternehmen einen Antrag auf einen „Digital Check“, dem ersten Modul des Programms „Hamburg Digital“ gestellt, mit dem die Digitalisierung der hamburgischen Wirtschaft beschleunigt werden soll. Für das zweite Modul „Digital Invest“ lag dem Vernehmen nach zu diesem Zeitpunkt kein einziger Antrag vor. Dabei sorgen nicht nur Lockdown & Co. für Verunsicherung, hat die Personalexpertin herausgefunden. Auch Themen wie die Energiewende und die Digitalisierung lassen erahnen, dass sich die Dinge zunehmend

verändern. Zudem wächst eine anspruchsvolle Generation heran, die ziemlich genau weiß, was sie nicht will: leben, um zu Arbeiten. Während sich die Babyboomer so langsam auf den Weg zur Rentenberatung machen, droht nun das „schwarze Loch“ des Fachkräftemangels. Jetzt müssen sich die Arbeitgeber bei ihren potenziellen Mitarbeitern bewerben. Auch das ist vielfach eine ungewohnte Situation und in den Köpfen gerade vieler älterer Mittelständler noch nicht wirklich angekommen. Elke Riechert führt noch einen weiteren Unsicherheitsfaktor an: „Die politische Situation in Deutschland. Das Ende der Ära Merkel ist verkündet, in diesem Jahr wird neu gewählt. Schaut man auf das aktuelle Politbarometer, hat es den Anschein, als säße ab September die Grüne Annalena Baerbock (40) im Kanzleramt – mit der CDU als Juniorpartner.“ Den Grünen haftet mittlerweile der Ruf einer Verbotsparterie an – drohen also noch mehr Auflagen, Reglementierungen und Abgaben, beispielsweise, um dem Klimawandel entgegenzuwirken? Wird Deutschland künftig vegan zwangsernährt? Oder wird es doch noch eine Verschiebung der Stimmenverhältnisse zugunsten der traditionellen Volksparteien geben . . .

Politik als Unsicherheitsfaktor

Die vierte Corona-Welle, weitere aggressive Mutationen, der Zusammenbruch wichtiger Absatz- oder Zuliefermärkte, Laschet, Scholz oder Baerbock, vielleicht ein Banken-Crash, oder gar ein Putsch der Corona-Leugner – was kommt, weiß heute niemand. Mit einer Ausnahme: Der Fachkräftemangel wird kommen, sobald die Wirtschaft wieder hochfährt. Elke Riechert: „All diese Faktoren machen etwas mit den Menschen. Es ist wie eine diffuse Nebenwirkung von Corona, denn plötzlich werden selbst erprobte Szenarien wie ein Politikwechsel zur lähmenden

Bedrohung. Es kommt alles zusammen. Deshalb ist es wichtig, jetzt einen klaren Kopf zu bewahren und sich auf die Zeit danach vorzubereiten. Jetzt trennt sich in der Unternehmenslandschaft die Spreu vom Weizen. Die Pessimisten stehen in der Gefahr, den Anschluss zu verlieren. Auch, weil sie diese Zeit nicht nutzen.“

Kollaboration und Teamgeist

Wofür? Zum Beispiel, um einen Wechsel in der Personalführung zu vollziehen und auf diesem Weg attraktiv für die nachrückende Generation zu werden. Die Devise lautet Kollaboration und Teamgeist statt Befehl und Gehorsam. Wie funktioniert das mit dem Führen auf Distanz? Wie sehen die neuen Rollen der Führungskräfte aus? Was ist mit Werten wie Transparenz, Verlässlichkeit, Kommunikation, Arbeiten auf Augenhöhe, Vertrauen und Eigenverantwortung? Elke Riechert: „Wir stehen vor einem grundlegenden Wandel in der Arbeitswelt. All diese Punkte gewinnen immer mehr an Gewicht. Zusätzlich müssen Unternehmen für den Vormarsch der Digitalisierung gerüstet sein. Das bedeutet: das Ende der Routinearbeiten und – wenn es gut läuft – das Freisetzen von Kreativität. Gut beraten ist, wer sich darauf vorbereitet. All diese Themen sind übrigens förderfähig. Das gilt sogar für die konkrete Umsetzung von Digitalisierungsprojekten inklusive Hardware, Software und Schulung.“ Die Praxis zeigt jedoch, dass viele Unternehmer zurzeit ganz andere Sorgen haben. Elke Riechert: „Da geht es eher um den Antrag auf Kurzarbeitergeld. Und dann merkt man irgendwann, dass die Arbeit doch auch mit der halben Mannschaft zu schaffen ist. Statt aufzubauen, wird abgebaut – weil es sicherer erscheint. Meine Befürchtung: Nach Corona werden wir uns auch mit Trennungsmanagement befassen müssen . . .“



Wasserbett-Feeling ohne Wasser

Entdecken Sie – das Geheimnis für gesunden Schlaf

Profitieren Sie – von unserer 35 jährigen Erfahrung

Erleben Sie – deutschland's größte Svane®-Ausstellung



IntelliGel®

- ✓ **Einzigartige Druckentlastung**
IntelliGel® sorgt für einen ruhigeren Schlaf und ein intensives Erholungsgefühl.
- ✓ **Optimale Körperunterstützung**
IntelliGel® passt sich perfekt an Ihre Schlafgewohnheiten an und schränkt Sie nicht in Ihrer Bewegungsfreiheit ein.
- ✓ **Beste Belüftung**
Die einzigartige Zellstruktur von IntelliGel® sorgt für optimale Belüftung und Ableitung der Feuchtigkeit.



A&S Wasserbetten GmbH

Ostmoorweg 4
21614 Buxtehude
04161 - 71 43 91

www.as-schlafsysteme.de

