

BUSINESS & PEOPLE

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN AUS DER METROPOLREGION HAMBURG

WATZULIK
BÜRO- UND KOPIERTECHNIK

Rudolf-Diesel-Straße 1
21614 Buxtehude

seit über **25** Jahren

GEBEN WIR MEHR!

- Multifunktionsgeräte
- Kopierer
- Drucker
- Farbe, s/w
- Plotter
- Telefax
- Copyprinter
- Dokumentenscanner
- Service
- Beratung
- Kompetenz
- Seitenpreiskonzepte

Telefon **04161 81012**

www.watzulik.de

INTERVIEW 1	REPORT	INTERVIEW 2	HANDWERK	GASTRO	PEOPLE
					
Zehn Jahre CFK-Valley Stade e.V.: Das sagt Dr. Gunnar Merz. Seite 2	Wie viel Verkaufsfläche in welchem Ort? Der Überblick. Seiten 4+5	Stades Landrat Michael Roesberg zur A26: Das wird dauern... Seite 9	Aus den USA: Obermeister Lars Reuter reinigt mit flüssigem Silikon. Seiten 20+21	Kürbissuppe: „Dorfkrug“-Aktion mit Eckart Witzgmann Seite 18	Schneller Senator im „egn14“: Frank Horch und Garabed Antranikian Seite 31

Alle suchen Immobilien: In diesen Zeiten wachsen Städte

i In dieser Ausgabe: Das Immobilien-Special 2014



Exklusiv in B&P:

An der Stader Straße in Harburg, wo früher das Schwesternwohnheim stand, steht mittlerweile der vergleichsweise riesige Neubau der Helios Mariahilf Klinik Hamburg. Exklusiv begleitete Geschäftsführerin Ulrike Kömpe, hier in einem Technikraum, Business & People bei einem Rundgang über die Baustelle und stellte Hamburgs jüngsten Krankenhausneubau vor. **Seite 14**

Von Wolfgang Becker

Wohnungen, Gewerbebau, spektakuläre Architektur: Die Projekte schießen wie Pilze aus dem Boden, wie die Lighthouses, die der Harburger Bauunternehmer Arne Weber aktuell auf der Immobilienmesse Expo Real in München vorstellt

Harburg, Harburg, Stade, Lüneburg – der Tenor ist überall derselbe: Projektentwickler, Investoren, Wirtschaftsförderer, nicht zuletzt Unternehmen und Kapitalanleger sind auf der Suche nach Flächen und Objekten. Der anhaltend niedrige Zins drängt das Kapital in feste Werte – und stößt dabei auf ein viel zu geringes Angebot. Unternehmen wie die aurelis Real Estate, die eben noch damit beauftragt war, ehemalige Bundesbahnflächen zu veräußern, suchen nun selbst nach großen, gerne auch belasteten Flächen, die

entwickelt werden können. Selbst Baufirmen und Makler, bis vor wenigen Jahren lediglich Glieder in der Wertschöpfungskette, legen den Schalter um und entwickeln nun eigenständig Projekte. Und alle haben dieselbe Frage: Wo sind geeignete Flächen? In den Wirtschaftsförderungsgesellschaften ist der Ruf angekommen. Je nach Ausrichtung sind hier teils intensive Bemühungen um Antwort zu finden. Doch vor den

Bau hat der Staat in der Regel den Bebauungsplan gesetzt. Und bis der fertig ist, kann es dauern. Die Kapitalumschichtung in die Immobilie wird flankiert von einer politisch unsicheren Lage. Da niemand weiß, wie sich die Situation in der Ukraine auf die Kapitalmärkte in Europa auswirken wird, steigt der Druck auf feste Werte zusätzlich. In Hamburg, aber auch in Mittelstädten wie Stade und Lüneburg kommt

dieser Druck zur rechten Zeit: Nachdem das Thema Wohnungsbau mangels attraktiver Renditen jahrzehntlang eher vernachlässigt wurde, bricht nun ein Bau-Boom los, der wiederum dafür sorgt, dass Grundstückspreise und Baupreise emporschnellen. Die Zeichen der Zeit sorgen aber auch dafür, dass schwierige Objekte realisierbar werden und völlig neue Ideen entstehen. Beste Beispiele: In

Die Fachwelt staunt: Mit dem Lighthouse hat der Harburger Bauunternehmer Arne Weber (HC Hagemann) vor wenigen Tagen eine völlig neue Wohnform vorgestellt. Das erste Lighthouse soll in Hamburg gebaut werden. Visualisierung: HCH

Stade baut die HBI Hausbau-Immobilien-Gesellschaft mbH ein kreisrundes Wohnhaus inmitten eines denkmalgeschützten Gasometers, in Lüneburg entsteht auf einem ehemaligen Kasernengelände mit dem Hansviertel ein neuer Stadtteil und in Hamburg bringt der Harburger Bauunternehmer Arne Weber mit dem Lighthouse die Fachwelt zum Staunen – so wohnt bislang weltweit niemand.

➤ Mehr zu diesem komplexen Thema heute auf 32 Seiten im neuen Immobilien-Special.

Ihr DIS AG Team in Stade.
Geschäftsbereiche Office & Management, Industrie und Aviation.



**Ihr Werkzeug für Personalengpässe:
Die Dienstleistungen der DIS AG**

Dabei ist es egal, ob es sich um qualifizierte Facharbeiter aus der Industrie und Handwerk, Meister oder Ingenieure, Projektassistenz oder die perfekte Organisation im Büroalltag handelt – wir bringen Sie mit hochqualifizierten Spezialisten zusammen, die genau zu Ihren Anforderungen passen.

Profitieren Sie von unseren bedarfsgerechten Lösungen:

- Überbrücken Sie Personalengpässe in Ihrem Unternehmen durch den Einsatz von Mitarbeitern im Rahmen der Arbeitnehmerüberlassung
- Gewinnen Sie neue feste Teammitglieder durch die direkte Personalvermittlung
- Sourcing und Testing – wir suchen, Sie überzeugen sich von der Leistung und profitieren
- Übertragen Sie Ihre HR-Angelegenheiten vom Recruiting bis Personaladministration in unseren Payroll-Service

Einfach und unkompliziert, persönlich und partnerschaftlich. Und das seit über 15 Jahren direkt vor Ort in Stade.

DIS AG
Aviation • Industrie • Office & Management
Poststraße 1 • 21682 Stade
Telefon 04141 9542-0 • stade-industrie@dis-ag.com
www.dis-ag.com

DIS AG



Seit Januar 2014 ist Dr. Gunnar Merz Vorstandsvorsitzender des international aktiven Vereins CFK-Valley Stade e.V.. Aufgabe des Vereins ist es, Mitgliedsunternehmen und Forschungseinrichtungen bei Innovationen in CFK-Technologie zu unterstützen. Das beinhaltet die Übertragung des weltweit einzigartigen Know-hows aus der Flugzeugbranche in andere Industrien und umgekehrt sowie auch die Unterstützung bei der Schaffung regionaler Arbeitsplätze.

Foto: Wolfgang Becker

B&P: 2011 wurde eine Recyclinganlage in Betrieb genommen – fällt tatsächlich schon so viel Abfall an?

Merz: Ja, aber in der Mehrheit sind dies noch Produktionsabfälle. Bei den zu erwartenden Wachstumsraten der CFK-Branche spielt Recycling eine immer wichtigere Rolle. Dow Chemical und die Karl Meyer AG haben als Mitgliedsunternehmen im CFK-Valley Stade e.V. diesen Prozess gemeinsam entwickelt, um Produktions- und End-of-life-Abfälle zu verarbeiten – am Ende kommt ein Pulver dabei heraus, das wieder eingesetzt werden kann. Die beiden Unternehmen sind weltweit die ersten, die so etwas umgesetzt haben. In diese Technologie zu investieren, hat dabei auch einen ganz handfesten und zukunftsgerichteten Hintergrund: Zurzeit müssen im Flugzeugbau 85-Gewichtsprozent der verwendeten Materialien recycelbar sein, ab 2015 sogar 95 Prozent – das ist die EU-Vorschrift. Wir haben diese Technik und können den Nachweis der Wiederverwertbarkeit antreten.

B&P: CFK ist zweifellos ein Zukunftsthema – was macht eigentlich die Konkurrenz in den USA?

Merz: Der Flugzeughersteller Boeing ist an dem Thema natürlich auch dran, hat aber kein Netzwerk aufgebaut. Wir arbeiten daran, die weltweiten Akteure einzubinden. Deshalb auch unser Engagement in Japan. Dort finden wir die Weltmarktführer in der Carbonfaserherstellung. Unsere deutschen Unternehmen sind stark in der Automatisierung und der Prozess-Optimierung, die für die CFK-Technologie mit Hochdruck vorangetrieben werden müssen. Wir stehen am Anfang der Internationalisierung und werden diese weiter ausbauen.

B&P: Und zugleich sollen Sie den Standort Stade durch neue Arbeitsplätze weiter stärken . . .

Merz: Was auch möglich ist. Es gibt viele Ansätze und viel Platz für weitere Unternehmen, die sich hier ansiedeln möchten. Ein Thema mit hohem Potenzial ist beispielsweise die hybride Technologie – das sind Bauteile, die sowohl aus CFK als auch aus glasfaserverstärktem Kunststoff oder als CFK und Metall bestehen können. Zu diesem Thema werden wir uns auch an der Open Hybrid LabFactory in Wolfsburg beteiligen, an der federführend durch Volkswagen und die TU Braunschweig die Fahrzeugtechnologie der Jahre 2020 und danach entwickelt werden soll.

„Hier geht es darum, ein weltweit führendes Know-how zu halten und auszubauen“

CFK-Valley Stade: Interview mit dem geschäftsführenden Vorstandsvorsitzenden Dr. Gunnar Merz

Merz: CFK ist im Sport- und Freizeitbereich bereits ein großes Thema. Den eigentlichen Wachstumsmarkt sehen wir aber in industriellen Anwendungen – zum Beispiel bei der Fertigung von Rotorblättern für die Windenergie oder im Maschinenbau. Auch die Automobilindustrie befasst sich mit CFK. Unser Ziel ist es, das im Flugzeugbau geborene Thema differenziert in die anderen Branchen hineinzutragen.

B&P: Wie machen Sie das? Und was ist das Ziel?

Merz: CFK-Valley Stade ist ein weltweit führender Verbund von Unternehmen und Forschungseinrichtungen. Unsere wichtigste Frage lautet: Wie gelingt es, diese führende Position zu halten? Wir stehen in direkten Kontakten zu den Branchenexperten, gehen offensiv in die potenziellen Märkte hinein. Alle Mitglieder, immerhin über 100, werden aktiviert. Wir sensibilisieren die Akteure durch eine intensive Kommunikation. Hier geht es darum, ein weltweit führendes Know-how zu halten und auszubauen.

B&P: Was ist der Vorteil von Carbon gegenüber herkömmlichen Materialien?

Merz: Bauteile aus CFK haben nur etwa 20 Prozent des Gewichts eines vergleichbaren Stahlteils, 60 Prozent des Gewichts eines Aluminiumteils – und das bei gleicher Festigkeit. In der Folge kann insgesamt

Gewicht deutlich reduziert werden, was wiederum den Energieeinsatz verringert. Etwa den Kerosinverbrauch beim Flugzeug.

B&P: Hin und wieder fahren auf den Straßen Autos in Carbon-Optik. Das sieht prima aus, ist aber oft nur eine Frage der Oberfläche und der Lackierung. Wie beurteilen Sie die Chancen für CFK im Fahrzeugbau?

Merz: Mir fällt da aktuell besonders unser Mitgliedsunternehmen TTT The Team Composite AG hier direkt in Stade ein, das sich seit Jahren mit diesem Thema beschäftigt und sich auf die Nutzfahrzeugbranche konzentriert, da besonders hier Gewicht ein Thema ist. TTT hat drei Kühl-Auflieger für Aldi Süd entwickelt und

gebaut. Die fahren schon seit einigen Jahren im Dauertest. Jetzt ist die Entwicklung eines Kühlfahrzeuges auf Basis des T5 von VW als ersten Prototypen gerade abgeschlossen – auch hier geht es um Lebensmitteltransporte. Wir müssen aber an dieser Stelle sagen: Das funktioniert nur, weil es Fördermittel gibt. Kleine innovative Unternehmen wie TTT, die hier wertvolle Pionierarbeit leisten, können nicht in dem erforderlichen Maße in Vorleistung treten und tragen ein hohes Risiko. Wir freuen uns daher sehr, dass das Land Niedersachsen das Projekt finanziell unterstützt hat. Noch tut sich der Großteil der Automobilbranche mit dem Thema CFK schwer. Aber hier in Stade wollen wir dazu beitragen, dies zu ändern.

Seit Anfang des Jahres führt Dr. Gunnar Merz als Vorstandsvorsitzender die Geschäfte von CFK-Valley Stade e.V.. Der 54-Jährige ist von Haus aus Chemiker und war zuvor seit 1990 in verschiedenen Positionen bei Dow Chemical beschäftigt. Seit 2008 war er zudem der Repräsentant von Dow im CFK-Valley Stade e.V.. Zu seinen Aufgaben gehört es, das weltweite CFK-Netzwerk zu pflegen und auszubauen. Der Ansatz „global denken, regional handeln“ verändert sich zusehends, denn mittlerweile wird auch international gehandelt (siehe Bericht Seite 3). Für Business & People stellte sich Merz den Fragen von Redakteur Wolfgang Becker.

B&P: Wer CFK hört, denkt unwillkürlich an Flugzeugbau. Ist das eigentlich gerechtfertigt?

Merz: Ja und nein, denn carbonfaserverstärkter Kunststoff (CFK) ist längst auch in anderen Branchen angekommen. Die ersten kommerziellen Flugzeuge, bei denen CFK im großen Stil verwendet worden ist, sind jetzt im Markt angekommen. Ob sich CFK langfristig in dem Umfang und darüber durchsetzen wird, wissen wir heute noch nicht.

B&P: Wo sehen Sie alternative Verwendungen?

Editorial

Zeit für Premieren: Immobilien-Special, das Thema CFK und „Hamburg News“

Mit dem Immobilien-Special 2014 präsentiert Business & People gleich in mehrfacher Hinsicht eine Premiere: Noch nie wurde die Immobiliensituation im Hamburger Süden so umfassend dargestellt. Noch nie war Business & People auf der wichtigsten europäischen Immobilien-Messe, der Expo Real in München, präsent. Und nie zuvor gab es eine Kooperation mit der Hamburgischen Gesellschaft für Wirtschaftsförderung (HWF), in diesem Falle mit dem Wirtschaftsförderungsrat der Metropolregion Hamburg. Das 32 Seiten umfassende Special, das dem Wirt-

schaftsmagazin beiliegt, ist also in jeder Hinsicht etwas Besonderes. Besonders sind auch die Umstände, die dazu führen, dass der wohl seit Jahrzehnten größte Hype auf dem Immobiliensektor ausgebrochen ist. Die nach wie vor historisch niedrigen Zinsen haben einen Kapitalzufluss in Grund und Boden ausgelöst, der beispiellos ist. Aber eben auch auf Grenzen trifft, denn Fläche ist ein beschränktes, in weiten Teilen sogar rares Gut. Kurz: In diesen Zeiten können Städte wachsen. Was die Kommunen im Süden Hamburgs unternehmen, ist

Teil des Specials, das sich mit Hamburg, Harburg sowie den Landkreisen Harburg, Stade und Lüneburg analytisch auseinandersetzt. Noch eine Premiere: Erstmals widmet sich Business & People ausführlich dem Zukunftsthema CFK – was für „carbonfaserverstärkter Kunststoff“ steht und gemeinhin stets in einem Atemzug mit dem Flugzeugbau genannt wird. Doch CFK ist weit mehr. Der Verein CFK-Valley Stade besteht seit zehn Jahren und hat sich in dieser Zeit zum Weltzentrum der Forschung und Entwicklung gemauert.

Last not least: Ausgewählte Wirtschaftsberichte aus Business & People, die von übergeordnetem Interesse für die Metropolregion sind, werden künftig auch auf der neuen HWF-Homepage „Hamburg News“ veröffentlicht (www.hamburg-business-news.de) – eine Business-Plattform für die Metropolregion. Schauen Sie doch mal rein. Freuen Sie sich nun auf insgesamt 64 Seiten mit Berichten, Porträts und Reportagen aus der Wirtschaft im Hamburger Süden. Viel Spaß beim Lesen wünscht Ihnen Wolfgang Becker

Impressum

BUSINESS & PEOPLE

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

CHEFREDAKTEUR: Wolfgang Stephan (verantwortlich)

PROJEKTLEITER: Wolfgang Becker

REDAKTION: Wolfgang Becker, Christian Bittcher, Sabine Lepel, Frauke Maaß, Leonie Ratje

KORREKTORAT: Frauke Maaß, Urte Michaelsen

LAYOUT/PRODUKTION: Gunda Schmidt

ANZEIGEN: Sönke Giese (verantwortlich)

VERTRIEB: Achim Preißler

AUFLAGE: 61 500

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

GESCHÄFTSFÜHRER: Georg Lempke

DRUCK: Pressehaus Stade

Zeitungsdruck GmbH, Glückstädter Straße 10, 21682 Stade



Wolfgang Becker



Zehn Jahre CFK-Valley in Stade

Info

Carbonfaser-
verstärkter
Kunststoff

CFK – diese drei Buchstaben stehen für den Begriff „Carbonfaserverstärkter Kunststoff“. Im CFK-Valley in Stade-Ottenbeck geht es also um Unternehmen, Forschungseinrichtungen und Studiengänge, die sich mit dem Einsatz dieses vergleichsweise harten, aber dennoch flexiblen und vor allem leichten Baustoffs befassen. Ganz praktisch gesprochen: Der Airbus A350, der zu großen Teilen aus CFK gebaut wird, verspricht aufgrund des niedrigeren Gewichts einen vergleichsweise niedrigen Kerosin-Verbrauch – ein schlagendes Argument für Fluggesellschaften. Der US-Flugzeugbauer Boeing hält mit dem Dreamliner dagegen. Konkret: Auf die „Lebenszeit“ eines Flugzeugs berechnet (30 Jahre), spart ein Kilo weniger Gewicht 2500 Dollar Kerosinkosten. Längst hat sich die Kohlefaser aber auch in anderen Branchen als Alternative zu Metallkonstruktionen angeboten: Automobilindustrie, Windkraftanlagenbauer, Prothesenhersteller, Schiffbau, Instrumentenbau, Yachtbau, Sport (Fahrrad, Motorrad, Tennis). Der Verein CFK-Valley Stade e.V. hat sich deshalb zum Ziel gesetzt, das mittlerweile in der Luftfahrt gewonnene Know-how aktiv in andere Branchen zu übertragen. Hier werden potenzielle Wachstumsmärkte gesehen.

FLEXIBEL, LEICHT UND DENNOCH HART

Jetzt rückt auch Japan in den Fokus

Im Industriegebiet Ottenbeck ist rund um das Thema Kohlefaserverbundwerkstoffe ein Hightech-Zentrum von internationalem Rang entstanden

Eigenschaften entstehen erst im Herstellungsprozess“, sagt Merz. „Das macht es so anspruchsvoll.“ Dennoch war das CTC der Auslöser für eine rasante Entwicklung. Heute haben sich in Ottenbeck mehr als ein Dutzend namhafter Unternehmen und Forschungseinrichtungen angesiedelt, die sich

mit CFK befassen. Darunter auch die PFH Göttingen, die 2004 gemeinsam mit dem CTC die Gründung des Vereins CFK-Valley Stade vornahm. 2011 kam mit CFK Nord ein weiterer Baustein hinzu – Europas größtes CFK-Forschungszentrum. Hier werden CFK-Bauteile und – Montageprozesse ent-

wickelt. In der Halle können Bauteile bis zu einer Länge von 20 Metern bearbeitet werden. Merz: „Unser Ziel ist es, die gesamte Wertschöpfungskette abzubilden. Von der Ausbildung über Forschung und Entwicklung bis hin zu Produktion und Recycling.“ Letzteres wird durch die CFK-Valley Stade Recycling GmbH abgedeckt, ein Tochterunternehmen der Karl Meyer AG in Wischhafen. 2011 wurde eine Anlage mit einer Jahreskapazität von 1000 Tonnen in Betrieb genommen – zur Rückgewinnung und Herstellung hochwertiger Carbon-Kurzfasern. Es ist dennoch zu kurz gesprungen, das Thema CFK auf Stade zu begrenzen. Merz: „Dahinter verbirgt sich mittlerweile ein Netzwerk von rund 100 Unternehmen auf drei Kontinenten. Wir arbeiten daran, das Know-how in andere Branchen zu übertragen. CFK ist eine Wachstumsbranche. Wir rechnen mit einem Plus von 15 Prozent pro Jahr. Und CFK ist ein globales

Thema. Im November werden wir die Basis für das CFK-Valley Japan schaffen – in Gesprächen mit dem National Composite Center Japan an der Universität Nagoya.“ Hintergrund: In Japan sitzen die drei Weltmarktführer unter den Carbonfaser-Herstellern. wo Das zehnjährige Bestehen des Vereins CFK-Valley e.V. wird am 27. November in der Solar-Halle des CFK Nord in Stade gefeiert. Als Gastredner ist Bundeswirtschaftsminister Sigmar Gabriel angefragt. Er hatte die Gründung des CTC seinerzeit als Niedersächsischer Ministerpräsident initiiert. Erstmals soll an diesem Abend der „Vision Award“ für ein besonders innovatives Engagement in der Nutzung des Materials CFK verliehen werden.

» Web: www.cfk-valley.com, www.cfk-recycling.com, www.cfk-nord.com, www.ctc-gmbh.com

Am Anfang der Geschichte steht der Name Airbus: Der europäische Flugzeugbauer bot mit seinem Werk in Stade die Keimzelle für die CFK-Valley-Idee. Gut 30 Jahre ist es her, dass erste Versuche unternommen wurden, Seitenleitwerke für Flugzeuge aus CFK zu fertigen. Dr. Gunnar Merz, geschäftsführender Vorstandsvorsitzender von CFK-Valley Stade e.V., sagt: „Bei dieser Technologie war kein Werk so weit wie Airbus Stade. Das war schnell klar. Und deshalb wurde in Stade das Composite Technology Center CTC mit der Aufgabe gegründet, die Fertigungsprozesse weiterzuentwickeln und serienreif zu machen. Das war der eigentliche Beginn der Aktivitäten des CFK-Valley.“ Bis heute ist der Einsatz von kohlefaserverstärktem Kunststoff ein komplexes Thema. Die Stückzahlen sind in der Regel niedrig, es ist immer noch viel Handarbeit erforderlich, aufwendige Formen müssen gebaut werden. Und: „Die

Mit neuem Namen in die Zukunft: Der „PFH Hansecampus Stade“

Private Hochschule Göttingen verstärkt ihr Engagement im CFK-Valley – Wirtschaftsminister Olaf Lies: „Ein wichtiger Schritt für die Region“



Professor Dr. Manfred P. Zilling (links) erläutert den „Uhrenbeweger“ – Wirtschaftsminister Olaf Lies und die CSP-Landtagsabgeordnete Petra Tiemann hören gespannt zu. Fotos: Wolfgang Becker



Vorhang auf: PFH-Präsident Professor Dr. Bernt R. A. Sierke (links) und Wirtschaftsminister Olaf Lies enthüllen das Namensschild für den „PFH Hansecampus Stade“ im CFK-Valley.

Für den Gast aus Hannover war die neue Namensgebung zugleich Anlass, sich über die Arbeit der PFH in Stade zu informieren. Dazu hatten Studenten im Campus an der Airbus-Straße mehrere Stationen aufgebaut. So informierten angehende Ingenieure aus dem CFK-Bereich über ihre Teilnahme an der internationalen „Heavy Lift Challenge“, einem Wettbewerb, bei dem ein besonders leichtes Flugzeugmodell gebaut werden muss, das eine vergleichsweise hohe Last tragen kann. Der eingangs erwähnte Uhrenbeweger, den Professor Dr. Manfred P. Zilling vorstellte, soll tatsächlich zur Serienreife gebracht werden – ein Männerspielzeug für Superreiche, die ein App-gesteuertes Gerät brauchen, das ihre Sammlung mechanischer Uhren in Bewegung hält. Damit sich die Chronometer selbst aufziehen. Kostenpunkt: etwa 60 000 Euro. Zilling: „Man muss schon ein wenig verrückt sein, so etwas zu entwickeln. Ich denke mal, das könnte etwas für Kunden in Dubai sein . . .“ Lies sprach von einer Emanzipierung des Standortes. Hier seien wenige Profis mit großer Begeisterung an den Start gegangen. „Die Stärkung des Uni-Standortes ist ein wichtiger Schritt für die Region. Wir sind mit dem CFK-Thema weltweit ganz weit vorn, aber da wollen wir auch bleiben.“ wb

„a staunte Olaf Lies nicht schlecht: ein „Uhrenbeweger“ auf Basis eines Zehn-Zylinder-Audi-Motors noch dazu mit angemessener Soundkulisse – so etwas bekommt auch ein Niedersächsischer Wirtschaftsminister nicht jeden Tag zu sehen. Lies war Ehrengast der PFH Private Hochschule Göttingen, die im Stader CFK-Valley seit 2006 Ingenieurstudiengänge (Verbundwerkstoffe/ Composites) anbietet, aber auch Weiterbildungsangebote für Erwachsene und Gründerberatung. Ein weiteres Themenfeld ist die Betriebswirtschaftslehre. Etwa 300 Studenten sind an der PFH eingeschrieben – nun stehen die Zeichen auf Expansion. Vor diesem Hintergrund trägt die Hochschule nun den Namen „PFH Hansecampus Stade“. Lies enthüllte das neue Namensschild. Bislang lag der Schwerpunkt auf den Ingenieurwissenschaften,

doch PFH-Präsident Professor Dr. Bernt R. A. Sierke kündigte an, dass weitere Standbeine entwickelt werden sollen – darunter auch verstärkt die Betriebswirtschaftslehre. Bereits heute hat die PFH rund 100 Fernstudierende, die ihren Bachelor im Bereich BWL anstreben. Sierke: „Die Idee, in Stade aktiv zu werden, entstand 2005. Ein Jahr später gingen wir an den Start. Doch wir wollen Stade nicht kurz mal einen Besuch abstatten, unser Engagement ist langfristig angelegt. Wir wollen Teil der Region sein. Auch eine Plattform für Verbraucher, Politiker und Jugendliche bieten, die sich orientieren wollen.“ Und die PFH will sich besonders Gründern widmen, was mit dem ZE Zentrum für Entrepreneurship und dem STA-LAB Stade bereits geschieht. Beide Einrichtungen bieten umfassende Beratungsdienstleistungen an.

» Kontakt: Web: www.pfh.de Fragen zu den Studiengängen? Tel.: 0 41 41/79 67-0, Julia Schiffbäumler



DER NEUE BMW 2er ACTIVE TOURER. PASST ZUM LEBEN.

Es ist so weit: Der neue BMW 2er Active Tourer ist da. Flexibilität und Fahrfreude machen ihn zum perfekten Begleiter für Ihr aktives Leben. Ob Fahrradtour, Großeinkauf oder Bergwanderung – erleben Sie ein Fahrzeug, das für alle Vorhaben ausgestattet ist und dabei nichts von seiner sportlichen Ästhetik verliert. Für ein neuartiges Fahrgefühl sorgen die erhöhte Sitzposition, der großzügige Gepäckraum und die vielen intelligenten Verstau- und Ablagemöglichkeiten. Vielfalt und Komfort im BMW 2er Active Tourer werden durch BMW ConnectedDrive perfektioniert: Mobilitätsdienste und Fahrerassistenzsysteme bieten mehr Sicherheit und Infotainment. Mit dem vielfach ausgezeichneten Technologiepaket BMW EfficientDynamics und der BMW TwinPower Turbo Technologie bleibt der Verbrauch trotz aller Fahrfreude gering. Erleben Sie den neuen BMW 2er Active Tourer am besten selbst – bei einer Probefahrt oder am 27. September bei uns. Wir freuen uns auf Ihren Besuch.

STADAC GmbH & Co. KG
5 mal rund um Hamburg

Altländer Straße 91 | 21680 Stade | Telefon: 04141 9200-0 | Fax: 04141 9200-42
Lüneburger Schanze 6 | 21614 Buxtehude | Telefon: 04161 7160-0 | Fax: 04161 7160-42
Hanomagstraße 25 | 21244 Buchholz | Telefon: 04181 2890-0 | Fax: 04181 2890-42
Niendorfer Straße 15 | 22848 Norderstedt | Telefon: 040 548800-0 | Fax: 040 548800-42
Beimoorcamp 2 | 22926 Ahrensburg | Telefon: 04102 20777-0 | Fax: 04102 20777-42

Kampf um Kunden und Umsätze

Der Einzelhandel im Hamburger Süden – So ist die Situation in Harburg sowie den Landkreisen Harburg und Stade



Die Zahlen geben jeweils die Gesamtverkaufsfläche des klassischen Einzelhandels pro Kommune (Einheitsgemeinde, Samtgemeinde, Stadt) wieder. Nicht darin enthalten sind Banken, Sparkassen und sonstige Dienstleister. Je nach Definition kann es deshalb in unterschiedlichen Veröffentlichungen zu abweichenden Zahlen kommen.

Erklärung der Begriffe

- PERIODISCHER BEDARF:** Nahrungs- und Genussmittel, Gesundheit und Körperpflege
- APERIODISCHER BEDARF:** Bekleidung/Textilien, Schuhe/Lederwaren, aber auch Hartwaren wie Technik, Haushalts- und persönlicher Bedarf, Heimwerker- und Gartenbedarf, Möbel- und Einrichtungsbedarf, Haus- und Heimtextilien.
- KAUFKRAFT:** Die Summe aller Einkünfte nach Abzug aller staatlichen Zwangsabgaben, die der Bevölkerung im Jahr für den Verbrauch oder zum Sparen zur Verfügung stehen. Nicht berücksichtigt sind die Lebenshaltungskosten. Die Kaufkraft ist demnach ein Indikator für den Wohlstand einer Region und das Konsumpotenzial der dort lebenden Bevölkerung und wird daher insbesondere bei Standortentscheidungen im Einzelhandel als wichtige Grundlage herangezogen.

INFO

Die Situation im deutschen Einzelhandel ist durch Strukturverschiebungen seit Jahren schwierig – das gilt auch für die Region im Süden von Hamburg. Bei nur geringen realen Umsatzsteigerungen setzt sich der Konzentrationsprozess fort: Viele inhabergeführte Einzelhändler in Zentrumslagen kleinerer Ortschaften müssen ihr Geschäft aufgeben. Insbesondere der nicht filialisierte Einzelhandel verliert kontinuierlich Marktanteile, nicht nur an den steigenden Online-Handel, sondern auch durch die Eröffnung von immer mehr Discountern und großen Fachmärkten und Einkaufszentren „auf der grünen Wiese“. Diese Entwicklung hat Vorteile für sogenannte Mittelzentren wie Winsen, Buxtehude, Stade und Buchholz, die durch das breitere Angebot immer mehr Kunden gewinnen, aber große Nachteile für kleinere Gemeinden und Ortschaften vor allem in den Randlagen der Landkreise, die dadurch Kunden und somit Kaufkraft verlieren.

Situation in Harburg

Die Einzelhandelsflächen in Harburg einschließlich Heimfeld, Eißendorf, Marmstorf, Sinstorf, Rönneburg, Langenbek, Wilstorf, Gut Moor und Neuland umfassen insgesamt etwa 182 000 Quadratmeter, davon entfallen auf die Harburger Innenstadt nach Angaben der Handelskammer Hamburg aktuell rund 97 500 Quadratmeter Verkaufsfläche. 26 500 Quadratmeter davon gehören allein zum Phoenix-Center, dem größten Einkaufszentrum im Süderelberaum mit einem umfassenden Branchenmix, rund 12 050 Quadratmeter auf das Einkaufszentrum Harburg-Arcaden, 13 900 auf das Marktkauf-Center und rund 14 300 auf das Karstadt-Warenhaus. Die übrigen Flächen liegen in den gewachsenen Einzelhandelslagen, insbesondere der Lüneburger Straße, der Hörlertwiete, Am Sand und in den benachbarten Straßen. Die Branchenstruktur des Einzelhandelsangebots in Harburgs Kern ist relativ ausgeglichen. 23 Prozent der Gesamtverkaufsfläche (42 000 Quadratmeter) entfallen auf den periodischen, beziehungsweise nahversorgungsrelevanten Bedarf wie Lebensmittel und Drogerieartikel. 42 Prozent (77 000 Quadratmeter) entfallen auf den zentrenrelevanten Bedarf, wobei das umfangreichste Angebot innerhalb der zentrenrelevanten Sortimente mit rund 38 000 Quadratmetern Verkaufsfläche

Situation in Hamburg Mitte

Hier Zahlen für Finkenwerder und Wilhelmsburg zu erhalten, ist kaum möglich, weil sie „so kleinteilig“ nicht erhoben werden, wie es im Statistikamt Nord heißt. Die Wirtschaftsförderung in Hamburg-Mitte schätzt, dass in Finkenwerder etwa 9000 Quadratmeter Einzelhandelsfläche vorhanden sind, Wilhelmsburg ist dagegen zumindest für die abgefragten offiziellen Stellen ein weißer Fleck auf der Einzelhandelslandkarte.

Situation im Landkreis Harburg

Der Landkreis Harburg hat insgesamt zwölf Kommunen, davon sind die Städte Buchholz und Winsen sowie die Einheitsgemeinde Seevetal aus wirtschaftlicher Sicht Mittelzentren, die Einheitsgemeinden Stelle, Rosengarten und Neu Wulmstorf sowie die Samtgemeinden Hanstedt, Tostedt, Jesteburg, Elbmarsch, Hollenstedt und Salzhausen gelten als Grundzentren. Laut der jüngsten Einzelhandelsexpertise aus dem Jahr 2013 verfügt der Landkreis Harburg über eine Gesamtverkaufsfläche von 391 004 Quadratmeter. Davon entfallen 121 680 Quadratmeter Verkaufsfläche auf den periodischen Bedarf, 269 324 stehen für den aperiodischen Bedarfsbereich zur Verfügung. Die Verkaufsfläche verteilt sich auf insgesamt 1514 Einzelhandelsbetriebe. Nach einer Studie der Gesellschaft für Konsumforschung GfK im Auftrag der Wirtschaftsförderungsgesellschaft im Landkreis Harburg verfügen die Einwohner im LK Harburg über eine überdurchschnittlich hohe Kaufkraft. So stehen den Einwohnern im Landkreis Harburg durchschnittlich 22 500 Euro für den Konsum zur Verfügung. Der Landkreis Harburg liegt damit knapp 20 Prozent über dem Bundesdurchschnitt und gehört – bezogen auf die Kaufkraft - zu einem der reichsten Landkreise in Deutschland. Das Problem: Laut Studie bleiben nur 69 Prozent des für Konsum zur Verfügung stehenden Geldes im Landkreis Harburg. Der Rest fließt in umliegende Einkaufsorte, insbesondere nach Hamburg, ab. Dies bedeutet einen Kaufkraftabfluss von knapp 446,9 Millionen Euro jährlich. Selbst der periodische Bedarf, in erster Linie Lebensmittel und Drogerieartikel, der üblicherweise wohnortnah befriedigt wird, ist durch sehr hohe Kaufkraftabflüsse gekennzeichnet, die sich pro Jahr auf einen dreistelligen Millionenbereich summieren. Lediglich die Mittelzentren Buchholz und Winsen liegen oberhalb des landkreisweiten Durch-

schnitts. Alle anderen Samt- und Einheitsgemeinden weichen negativ von diesem Durchschnitt ab. Mit bis zu 35 Prozentpunkten unter dem Durchschnitt bilden die Samtgemeinde Hollenstedt, die Samtgemeinde Elbmarsch und die Einheitsgemeinde Rosengarten die Schlusslichter: Hier liegen die größten prozentualen Kaufkraftabflüsse vor. Deutlich wird, dass sich der Einzelhandel im Landkreis Harburg in einem Spannungsfeld zwischen einer angesichts des hohen Kaufkraftniveaus überdurchschnittlich anspruchsvollen Kundenklientel, einer für den Einzelhandel schwierigen Siedlungsstruktur und einem stark dominierenden Oberzentrum Hamburg befindet. „Die Bevölkerung im Landkreis ist schneller gewachsen als die Einzelhandelsflächen, letztlich ist der Landkreis unterversorgt“, sagt Wilfried Seyer, Geschäftsführer der WLH. Daraus ergibt sich statistisch gesehen ein zu geringes Angebot an Einzelhandelsflächen und -angeboten bezogen auf den einzelnen Bewohner. Anstatt kontinuierlich in Relation zur Bevölkerung zu wachsen, bricht sich der aufgeschobene Bedarf ab und an Bahn durch die Ansiedlung von großen Unternehmen wie familia in Jesteburg oder Neu Wulmstorf, die dann zu Diskussionen führen, weil sie die gewachsenen Einzelhandelsstrukturen mit einem großen Ruck verändern. „Es ist völlig verständlich, dass jede Veränderung wie neue Flächen oder neue Geschäfte die etablierten, am Ort ansässigen Unternehmen beunruhigen und diese dann versuchen, auf die Planungen Einfluss zu nehmen, um sie letztlich zu verhindern“, sagt Seyer. Doch wer so massiv in die Entwicklung des Einzelhandels vor Ort eingreift, befürchtet nicht nur die Abwanderung von Kunden an neue Geschäfte, sondern habe vielleicht auch versäumt, sich den aktuellen Bevölkerungsstrukturen und Anforderungen zum Beispiel durch eine Modernisierung und zeitgemäße Angebote anzupassen – was natürlich ein einzelbetriebliches Engagement und eine gewisse Investitionsbereitschaft voraussetzt.

Ziel der einzelnen Gemeinden und auch der Politik im Landkreis ist, die Kaufkraft vor Ort zu halten. Wilfried Seyer erklärt den enorm hohen Kaufkraftabfluss mit den Pendlern: „Wer pendelt, kauft hauptsächlich dort Lebensmittel ein, wo er arbeitet. Doch nicht nur das: Er geht dort oft auch zum Friseur und kleidet sich ein.“ Heißt: Viele am Wohnort ansässige Branchen verlieren Kunden und damit Geld. Die Lösung und auch das Ziel der WLH: Mehr Gewerbe auch in kleinen Orten wie Brackel, Egestorf oder Kakenstorf ansiedeln, um Arbeitsplätze zu schaffen. Denn so bleibt die Kaufkraft im Ort. Die GfK-Studie kommt zu dem Schluss, dass es durchaus sinnvoll wäre, ein Einzelhandels-Gesamtkonzept für den gesamten Landkreis zu erstellen, anstatt dass jede Kommune für sich plant, wie es bisher der Fall war. Sicher schaffen die örtlichen Werbegemeinschaften und Gewerbevereine durch gemeinsame Aktionen Kaufanreize, doch sie arbeiten vorwiegend auf lokaler Ebene. Um jedoch die gesamte Einzelhandelslandschaft interessanter zu gestalten und dadurch die Kaufkraft zu binden, ist der Blick über die eigenen Gemeindegrenzen gefragt. Wichtig sind Kooperation und eine perspektivische, auf die Zukunft des ganzen Landkreises gerichtete Planung – und kein Kirchturndenken.

Der sich seit den 1970er-Jahren in der deutschen Einzelhandelslandschaft vollziehende Strukturwandel geht insbesondere zu Lasten kleinerer Betriebe, die nicht in der Lage sind, sich an geänderte Marktbedingungen anzupassen. Besonders stark ist der Lebensmittel-einzelhandel von diesen Veränderungen betroffen, wie Untersuchungen der Industrie- und Handelskammer (IHK) Stade belegen. Während auf der einen Seite Supermärkte immer größer werden, schließen auf der anderen viele Lebensmittelgeschäfte, sodass es im Landkreis Stade immer mehr Orte ohne Nahversorgung gibt. Gewinner sind in erster Linie konzeptionell arbeitende und europaweit agierende Filialunternehmen. Läuden mit Flächen unter 500 Quadratmetern scheiden hier zunehmend aus dem Wettbewerb aus. Viele Menschen im Landkreis erledigen ihre Einkäufe in den Städten Stade und Buxtehude oder im Oberzentrum Hamburg. Sie nutzen

Situation im Landkreis Stade

den Vorteil, dass sich hier die Warenvielfalt auf einen Standort konzentriert. Waren im Jahr 1973 noch 98 Prozent der Menschen im Elbe-Weser-Raum in der Lage, in ihrem Wohnort einzukaufen, lebt heute jeder Vierte in Orten ohne Grundversorgung. Dennoch ist eine relativ wohnortnahe Versorgung im Landkreis Stade zumindest weitgehend gewährleistet. Die beiden Mittelzentren Stade und Buxtehude bilden die Industrie- und Gewerbezentren mit hoher Anziehungskraft auf ihr Umland. Sie binden mehr Kaufkraft an sich, als ihre Einwohner selbst zur Verfügung haben. Die Hansestadt Buxtehude hat sich vor allem mit der Erweiterung des Kaufhauses Stackmann und dem neuen Rathausquartier in der Innenstadt neu aufgestellt. Zurzeit arbeite man an einer Evaluierung der Maßnahmen, die auf Grundlage des städtischen Einzelhandelskonzepts von 2008 umgesetzt worden sind, verrät Wirtschaftsförderin Kerstin Maack. Über die Hälfte der 390 Einzelhandelsbetriebe in der Hansestadt Stade befinden sich in der Innenstadt, hier liegt der Schwerpunkt des Angebots auf Bekleidung, Schuhen und Sportartikeln. Auf dem Gelände des alten Hertie-Gebäudes (7000 Quadratmeter Verkaufsfläche) soll bis Ende 2016 ein neues Geschäftshaus mit einem Einkaufszentrum entstehen. Für hohe Kaufkraftzuflüsse in Stade sorgen vor allem die Branchen Einrichtung, Elektrowaren, Hausrat sowie Bau- und Heimwerkerbedarf, die sich vorrangig außerhalb des Zentrums angesiedelt haben. Aus der Nachfrage der Einwohner am Wohnort im Vergleich zu den Umsätzen im Einzelhandel ergibt sich die Einzelhandelszentralität. Werte über 100 Prozent weisen auf eine hohe Sogkraft hin. In Buxtehude liegt der Wert bei 111,6, in Stade bei 143,4. Die durchschnittliche Einzelhandelszentralität liegt im Landkreis Stade bei 94,5. Während die Bindung der lokalen Kaufkraft in der Fläche also kontinuierlich abnimmt, gelingt es den Städten Stade und Buxtehude, zusätzliche Kaufkraft anzuziehen. Und die ist im Hamburger Süden ganz beträchtlich. Wie aus einer Studie des Niedersächsischen Instituts für Wirtschaftsforschung hervorgeht, hatte der Landkreis Harburg mit fast 23 000 Euro je Einwohner im Jahr 2012 die höchste Kaufkraft im gesamten Bundesland Niedersachsen zu verzeichnen. Auch die Bewohner des Landkreises Stade verfügen mit 21 500 Euro über eine überdurchschnittlich hohe Kaufkraft. Neben Stade und Buxtehude gibt es hier noch zwölf Grundzentren, deren Einwohnerzahl zwischen 3000 und 10 000 Personen liegt und die in erster Linie den Bereich der Grundversorgung mit Waren aus dem periodischen Bedarf abdecken. In den Samtgemeinden Harsefeld, Horneburg und Apensen sowie in der Gemeinde Jork gibt es ein hohes Versorgungsniveau, da hier sowohl Vollversorger als auch Discount-vertreter sind. Bemerkenswert ist, dass das Grundzentrum Apensen sogar Kunden aus dem Mittelzentrum Buxtehude anzieht. Das gilt zumindest für die Bewohner des Buxtehuder Südens, die schneller nach Apensen als quer durch die eigene Stadt kommen. Harsefeld zeichnet sich durch seine inhabergeführten Einzelhandelsläden im Bereich Bekleidung aus. Auffällig in der Samtgemeinde Horneburg: Die Hälfte der Verkaufsfläche im Einzelhandel entfällt allein auf das leistungsstarke Kaufhaus Mohr in Dollern, das auch dafür sorgt, dass der Schwerpunkt im Horneburger Einzelhandel – untypisch für ein Grundzentrum – insgesamt auf aperiodischen Warengruppen liegt. Etwas weniger gut sind die Samtgemeinden Fredenbeck, Oldendorf-Himmelpforten und die Gemeinde Jork in Bezug auf Vollversorger ausgestattet, die Samtgemeinden Lüne und Nordkehdingen verfügen gar nur etwa über die Hälfte der Verkaufsflächen der gut ausgestatteten Grundzentren. Veränderungen beim Altersdurchschnitt der Bevölkerung, das Einkommen, die Kaufkraft und die Entwicklung der Einwohnerzahlen sind entscheidende Aspekte bei der künftigen Entwicklung des Einzelhandels und der damit verbundenen Versorgungsqualität. Um planerischer im Sinne der Bewohner eingreifen zu können, rät die IHK den kommunalen Entscheidungsträgern dazu, Einzelhandelskonzepte erstellen zu lassen, mit deren Hilfe sich die künftige Ansiedlungspolitik koordinieren ließe. Zumindest in Bezug auf die Nahversorgung gibt es ein solches regionales Konzept für den Landkreis Stade. Dies ermöglicht auch Kommunen, die über kein eigenes Einzelhandelskonzept verfügen, eine koordinierte und nachhaltige Einzelhandelsentwicklung.

100 Jahre Schönecke

Wir sitzen im Wintergarten auf dem Hof in Elstorf, als die Tür aufgeht und Heiner Schönecke hereinkommt. Sein Name steht für die dritte Generation. Beim Thema Geschichte fallen dem langjährigen Landtagsabgeordneten gleich jede Menge Anekdoten ein. Einige davon werden im Jubiläumsjahr 2014 in Business & People veröffentlicht. Nach den Kapiteln Heinrich I. in der April-Ausgabe und Heinrich II. in der Juli-Ausgabe (Link: www.tageblatt.de/business-people) geht es nun um ihn.

Dass Heiner Schönecke (Foto) das Händler-Gen im Blut hat, zeigte sich bereits in den Jahren seiner Jugend. Doch in den 70er-Jahren, als er den Hof von



seinem Vater Heinrich übernahm, war mehr gefragt – nicht nur Geschäftssinn, sondern auch Unternehmertum. Der Name Heiner Schönecke steht für die wohl größten Umwälzungen in der 100-jährigen Geschichte des Unternehmens, das mit bäuerlichem

Markthandel begann und heute mit 100 Mitarbeitern eine mittelständische Größe der Lebensmittelbranche im Großraum Hamburg ist.

Etwa bis zur Jahrtausendwende fuhr Heiner Schönecke täglich zum Harburger Wochenmarkt, zog mit seinen Eiern namhafte Medienvertreter auf (zum Beispiel einen gewissen wb) und machte „nebenbei“ seit 1972, dem Jahr der großen Gemeindereform im Landkreis Harburg, Kommunalpolitik für die CDU. Der Einstieg in das Geschäftsführerleben erlebte er als Übernahme eines Stalls mit Legehennen. Damals war Käfighaltung an der Tagesordnung. 1973 und 1976 wurde am Fliegenmoor in Elstorf erweitert, sodass die gefiederten Angestellten nun in vier Ställen untergebracht waren. Das Unternehmen Schönecke konzentrierte sich voll auf die Eierproduktion, stieg aber auch sukzessive in den Handel mit Geflügelfleisch ein.

Mit der Eröffnung eines Ladens im Mercado/ Altona setzte Heiner Schönecke ein Signal für den festen stationären Handel. Zwei Jahre später folgte ein weiterer Laden im Quarree Wandsbek. Im selben Jahr die zweite Richtungsentscheidung: Nach dem Motto „Wir lassen die Hühner laufen“ wurde auf dem Taterberg in Ardestorf der erste Freilandstall eröffnet.



Ilse Schönecke (Foto) hielt ihrem Mann auf dem Hof in Elstorf den Rücken frei, zog die drei Kinder Henner, Silke und Nina auf – und rührte in ihrer Küche den leckeren Eiersalat an, der bis heute in derselben Rezeptur reißenden Absatz findet.

Nach der Jahrtausendwende überschlugen sich die Ereignisse: 2001 stieg Sohn Henner in die Geschäftsführung ein, weitere Standorte kamen dazu. Heute ist Schöneckes Geflügel an zehn Standorten in und um Hamburg zu haben. 2003 meldete sich Heiner Schönecke hauptberuflich in den Niedersächsischen Landtag ab. wb

>> Mehr Geschichten aus der Geschichte lesen Sie im Dezember in der nächsten Business & People-Ausgabe.

Wie jetzt – die haben ja gar keinen Zaun ...!



Von Perlhühnern, Mais- hähnchen und Kapaunen: Die vierte Generation des Geflügelhofs Schönecke hat die französische Lebensart entdeckt

Wenn die Deutschen etwas von den Franzosen lernen können, dann ist es dieses: guter Geschmack. Und zwar beim Essen. 22 Prozent seines Einkommens gibt der Franzose im Schnitt für das Essen aus, der Deutsche gerademal die Hälfte. Es gibt natürlich noch mehr Unterschiede, aber beim Essen ist es besonders krass. Die französische Lebensart beginnt in der Küche. Die mag im Einzelfall ein wenig morbide aussehen, aber was auf den Tisch kommt, ist „sublime“. Vom Feinsten eben. Das haben auch Henner Schönecke und seine Frau Ruth Staudenmayer erkannt. Die Geschäftsführer des Geflügelhofs Schönecke in Elstorf erkundeten 2005 den französischen Markt für Freilandgeflügel. Ruth Staudenmayer, die fließend Französisch spricht, fährt seitdem jedes Jahr mit einem halben Dutzend Vertriebs-Mitarbeitern ins Nachbarland, um ihnen zu zeigen, wie sie so ist – die französische Lebensart. Unter dem Label Rouge bietet der Geflügelhof Schönecke Wachteln, Mais-hähnchen, Perlhühner und Kapaune aus französischer Freilandhaltung. Teure Vögel, für deutsche Verhältnisse, aber eben auch einmalige Geschmackserlebnisse, die ihren vergleichsweise hohen Preis wert sind. „Jedes Jahr fliege ich im Spätsommer mit einer Gruppe unserer Verkäuferinnen über Paris nach Pau in den Pyrenäen. Unser Ziel ist St. Sever in der Re-



Ruth Staudenmayer schaut sich eine Wachtel in Frankreich an. Ihr Sohn Henner (Foto rechts) hat es da eher mit größeren Vögeln. Er steht für die fünfte Generation auf dem Geflügelhof Schönecke.



gilt: „Wir verkaufen nur Ware von Leuten, die wissen, was sie tun. Und die ihr Handwerk verstehen. Wir stehen hinter unseren Lieferanten.“ 2005 fuhr das Ehepaar 5000 Kilometer quer durch Frankreich, um sich die Betriebe anzuschauen. Das war der Beginn intensiver Geschäftsbeziehungen mit ausgesuchten Erzeugern, die ihr Geflügel in den atlantischen Pinienwäldern aufwachsen lassen. Die bäuerliche Kleinbetriebe haben sich zu Genossenschaften zusammengesetzt. Ruth Staudenmayer: „Montags wird geschlachtet, am Mittwoch liegt die Ware bei uns im Laden. Da wird nichts eingefroren. Alles ist marktfrisch. Wir haben den Glauben, dass auch der deutsche Verbraucher gute Ware haben will und bereit ist, dafür mehr zu bezahlen.“

Der Weg ist weit, aber der Verkauf von französischem Freilandgeflügel steigt stetig. Warum nicht mal zu Weihnachten einen Kapaun, ein kastriertes Hähnchen, in die Röhre schieben? Ruth Staudenmayer: „Der Kapaun ist die französische Weihnachtsgans – unfassbar köstlich. Er hat nach 120 Tagen etwa 3,5 Kilo Gewicht und wurde am Ende nur noch mit Mais und Milch gefüttert.“ Das erklärt den mit 65 bis 70 Euro hohen Preis für ein Hähnchen – extraordinaire, wie wohl auch der Franzose sagen würde, aber eben auch außergewöhnlich delikate. wb

>> Web: www.schoenecke.de

gion „Les Landes“ – was so viel bedeutet wie Heide. Dort in den Pinienwäldern wird das Freilandgeflügel gehalten. Die Maishähnchen werden morgens aus dem Stall entlassen und sind völlig frei in der Wildnis unterwegs. Unsere Mitarbeiter sind dann fassungslos: Da gibt es keine Zäune.“ Die Hähnchen, die in ihren beweglichen Ställen, den Marensins, mit Mais gefüttert werden, kommen abends freiwillig zurück, denn der Stall schützt auch vor dem Fuchs. Tagsüber picken sie Pinienkerne, Kräuter und was die trockene Landschaft sonst so hergibt. Perlhühner, ebenfalls eine französische Freilanddelikatesse, brauchen dagegen einen Zaun – sie sind Fluchttiere und finden den Weg zum Stall nicht zurück, wie Ruth Staudenmayer sagt. Die Schönecke-Delegation besucht nicht nur Freiland-Betriebe, sondern auch Restaurants – damit die französische Küche verstanden wird, wie die Chefin sagt. Den verkaufsfördernden

Input gibt es dann beim Geflügelproduzenten. Maishähnchen sehen in lebendem Zustand eher ungewöhnlich aus, denn sie haben einen nackten Hals. Das Nackthalshuhn – französisch Cou nu – wächst langsam und braucht gute 80 Tage bis zur Schlachtreife. Das Fleisch ist gelb, geschmackvoll und fest. Sein deutscher Verwandter ist bereits nach 40 Tagen durch – was einiges über die Fleischqualität verrät. Ruth Staudenmayer: „Was langsam wächst, ist einfach besser.“ Perlhühner werden sogar 92 bis 104 Tage alt. Da wundert es nicht, dass der Kilopreis für französisches Freilandgeflügel mehr als doppelt so hoch ist wie der für das deutsche Turbo-Hähnchen.

Wachteln werden im Gegensatz zu den Hühnern in Volieren aufgezogen. Im deutschen Sinne liegt zwar wenig auf dem Teller, aber Ruth Staudenmayer bricht eine Lanze für den Wachtelgenuss: „Wachtelbrustfilet – das ist eine Köstlichkeit!“ Für sie und ihren Mann

„DIE STRASSE KOMMT ZURÜCK!“

Lüneburger Straße | Die lebendige Mitte Harburgs

2009 | 2014 | 2019



BID **Lü**
Lüneburger
Straße



Leuchtendes Beispiel für die gelungene Unternehmensnachfolge

STADAC-Gründer Werner Leuchtenberger leitet das Unternehmen gemeinsam mit seinen Söhnen Philip, Martin und Lorenz

Beste Laune kommt STADAC-Gründer Werner Leuchtenberger zum vereinbarten Termin nach Buxtehude: „Ich habe tatsächlich nur einen Verbrauch von zwei Litern auf 100 Kilometern erreicht – und das bei fast 400 PS.“ Draußen steht das wohl innovativste Fahrzeug, das BMW derzeit am Start hat: der i8, ein spektakuläres Elektrofahrzeug, mit dem die Bayern unbeirrt in die Zukunft rollen. Es geht natürlich nicht um zwei Liter Strom, sondern um den rechnerischen Benzinverbrauch. Der geschäftsführende Gesellschafter hat aber noch mehr zu bieten: seine drei Söhne Philip, Martin und Lorenz, die mit ihm zusammen das Unternehmen an den fünf Standorten Stade, Buxtehude, Buchholz, Norderstedt und Ahrensburg führen. Auch das ist ein zukunftsweisendes Modell. Dass alle drei Söhne in die Fußstapfen des Vaters treten, ist eher selten, kommt aber vor – zum Beispiel bei der Palettservice Hamburg AG in Harburg. Dennoch: Unternehmensnachfolge ist eher ein schwieriges Thema, denn häufig steht keine neue Generation bereit. Bei STADAC ist das anders. Die mittlerweile vierte Generation, die sich mit dem Autohandel beschäftigt, hat sich die Verantwortung aufgeteilt. Alle Söhne sind auch Geschäftsführer. Martin

Leuchtenberger: „Wir haben drei verschiedene Fachrichtungen. Mein Bruder Philip leitet den Gesamtverkauf mit Sitz in Norderstedt, Lorenz koordiniert für beide Sparten After Sales und Sales das Thema Finanzen, Personal und Controlling, und ich verantworte den Bereich After Sales, also alles das, was nach dem Verkauf kommt.“

„Was zählt, ist das Ergebnis“

Werner Leuchtenberger ist mit dieser Konstellation offenkundig zufrieden: „Damals, als ich STADAC gründete, da konnte ich das irgendwie noch allein schaffen. Das ist heute gar nicht

Info: STADAC

Die Geschichte des Unternehmens STADAC begann 1979 mit der Gründung des Stader Automobil Centers. 1983 kam Buxtehude, 1985 der Standort Buchholz hinzu. Die folgenden fast 20 Jahre wurden genutzt, die Standorte auszubauen – beispielsweise mit dem Neubau auf im Gewerbegebiet Trelder Berg und der Modernisierung und dem Ausbau in Buxtehude. 2004 lag dann ein Angebot der BMW AG auf dem Tisch, die einen kompetenten Händler suchte, der den Standort Norderstedt übernehmen sollte. 2008 wurde das Nord-Engagement in Ahrensburg ausgebaut. Werner Leuchtenberger: „Uns ging es nicht um Wachstum um jeden Preis, aber bei fünf Standorten ergeben sich spürbare Synergien. Das machte für uns Sinn.“

mehr möglich.“ Trotzdem: Drei Brüder, die ein Unternehmen mit 180 Mitarbeitern führen, gibt es da nicht auch mal Reibereien? Martin Leuchtenberger: „Wenn wir hier immer um Harmonie bemüht wären, würden wir nicht die beste Lösung finden. Was zählt, ist das Ergebnis.“ Und Philip Leuchtenberger fügt hinzu: „Wir haben innerhalb der Familie großes Vertrauen zueinander. Aber manchmal gehen wir deshalb auch härter miteinander ins Gericht.“ Die direkte Ansprache ist allerdings auch ein Erfolgsgeheimnis. Die Leuchtenbergers verstehen sich als Unternehmer in der Region, die nah am Kunden sind. Und die bemüht sind, wirklich jeden zu kennen. Keine leichte Aufgabe: Immerhin verkauft

Die STADAC-Geschäftsführung und der derzeitige Star der BMW-Modellpalette: Vater Werner Leuchtenberger (von links) und seine Söhne Lorenz, Martin und Philip mit dem Elektroauto i8 am Standort Buxtehude, Lüneburger Schanze 6.

Foto: Wolfgang Becker

STADAC an den fünf Standorten jedes Jahr an die 1300 Neuwagen, darunter etwa 300 Minis, plus 1500 Gebrauchte.

Philip Leuchtenberger: „Wir sind hier seit 35 Jahren als BMW-Händler vor Ort verwurzelt. STADAC ist zwar kein kleines Unternehmen, aber wir haben dennoch den Anspruch, nah am Kunden und am Mitarbeiter zu sein. Wir sind Händler zum Anfassen. Uns zeichnet die Verbundenheit zu unserer Region aus.“

Und das macht sich an ganz praktischen Dingen fest. Ob als Sportsponsor oder als Partner der Stadt – die Leuchtenbergers engagieren sich. So stellen sie in Buxtehude am 12. November ihre große Verkaufshalle für die landesweite Veranstaltungsreihe „Kulturkontakte“ zur Verfügung, zu der Wirtschaftsminister Olaf Lies erwartet wird. Im Januar richten sie den Neujahrsempfang der CDU-Mittelstandsvereinigung MIT aus. Martin Leuchtenberger referiert regelmäßig im Rahmen der Buxtehuder Bildungsinitiative an Schulen und lädt Schüler zu Betriebsbesichtigungen ein. Sie wollen mittendrin sein im örtlichen Leben. Eben zum Anfassen. wb



Web:

www.stadac.de



Kolumne von Dr. Horst Tisson, Professor für BWL, insbesondere IT-Management und Controlling an der Hochschule für Oekonomie & Management, Geschäftsführer der Tisson & Company GmbH Managementberatung.



„Ziehen Sie doch mal den Stecker!“

IO's und IT-Leiter müssen leidensfähig sein. Sie führen ständig Diskussionen mit ihrem Management über Wertbeitrag und Kosten der IT. Egal welches Investment oder wofür wieder Kosten entstehen, es fehlen die objektiven Maßstäbe, um die Arbeit und das Budget der IT-Abteilung sinnvoll beurteilen zu können.

Ein Bekannter fragte vor kurzem, woran denn der Wertbeitrag der Informationstechnologie für ein Unternehmen gemessen werden könnte. Selbst mit fundiertem betriebswirtschaftlich-technischem Know-how ist es äußerst schwierig, hier eine befriedigende Antwort zu finden. „Zieh doch mal den Stecker! Dann kannst Du leicht herausfinden, was Deine IT wert ist“, wäre eine vielleicht etwas provokative Antwort. Das ist allerdings eine einseitige Sicht, denn sie setzt an einem potenziellen Schaden an. Anders wäre es, eine Unternehmung von Grund auf mit allen organisatorischen Aspekten zu planen und sukzessive den Einsatz der IT in Form von beispielsweise „Rationalisierungseffekten“ zu bewerten.

Wichtig ist bei sämtlichen Wirtschaftlichkeitsberechnungen ein systemischer Ansatz, das heißt die Berücksichtigung sämtlicher zum System gehörender Faktoren – also zum Beispiel auch „gefühlter Werte“. Neben den quantitativen, meist monetären Wertermittlungen kommen dabei auch qualitative Dimensionen wie Sicherheit, Zuverlässigkeit, Datenintegrität und der Verfügbarkeit von Systemen hinzu. Das ist wie bei Versicherungen, bei denen eine Investitionsrechnung nach betriebswirtschaftlichen Grundsätzen nicht immer sinnvoll, ja oft auch absurd ist.

Ein zentraler Ansatz zur Messung des IT-Wertbeitrags liegt in der Schaffung von Transparenz. Dabei kann es wie in der Kostenrechnung nicht um die hundertprozentige verursachungsgerechte Zurechnung von Kosten und Wertbeiträgen gehen, aber um gute Annäherungen. Zu bewerten, ob bestimmte Rationalisierungsvorhaben erreicht wurden oder das eigene Unternehmen im Vergleich zur Branche die „richtigen Kosten“ hat, das sollte das Ziel sein.

Oft ist es aber auch eine ganz individuelle Sicht jedes einzelnen Unternehmens, abhängig von der festgelegten Strategie die richtigen Werte zu finden. Folgendes Beispiel soll dies verdeutlichen: Eine Taxifahrt soll von A nach B gebucht werden, es könnte regnen, schneien oder stürmen. Wenn Sie unabhängig fünf Personen nach dem jeweils akzeptierten Fahrpreis fragen, werden Sie vermutlich 15 verschiedene Preise erhalten . . .

Spätestens jetzt sollte klar sein, dass eine pauschalierte Aussage „Die IT ist zu teuer“ wenig sinnvoll und nicht zielführend ist. Besser ist es, einen guten Plan zu haben und systematisch strukturiert der Frage nach dem IT-Wertbeitrag nachzugehen. Verschiedene Rahmenwerke („Frameworks“) wie COBIT® oder ITIL® bieten hierfür gute Ansätze. Aber auch hier gilt: Weniger ist mehr. Fangen Sie in kleinen Schritten an - und versuchen Sie nicht, Rom an einem Tag zu erbauen!

• Ein Beitrag über Tisson & Company zum Thema Projektmanagement lesen Sie auf Seite 8



Fragen an den Autor?
horst.tisson@tisson.com

TRENDS IN DER IT

WIR FEIERN 95 JAHRE STACKMANN JUBILÄUM

mit vielen Aktionen und Jubiläums-Angeboten



stackmann
MODE & STIL

NEU:
COUPON-
HEFT

SPAREN SIE BIS ZU 50x
EXKLUSIV IM
STACKMANN HAUS
ERHÄLTlich



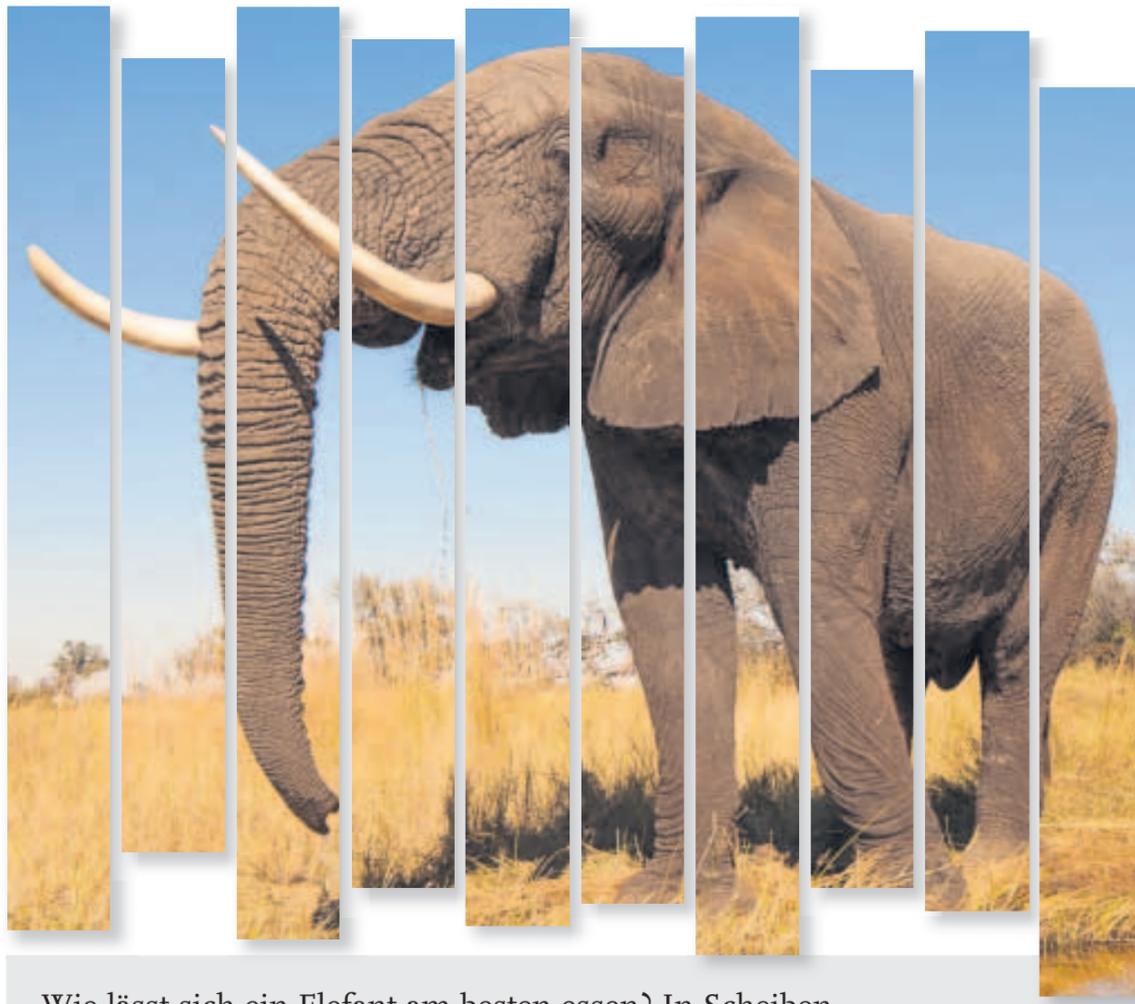
95
stackmann

Wenn das Budget überschritten wird und der Zeitplan aus dem Ruder läuft . . .

Dr. Horst Tisson zum Thema Projekt-Management in mittelständischen Unternehmen



Dr. Horst Tisson, Begründer der Managementberatungsgesellschaft Tisson & Company, will Unternehmen zu reibungslosen IT-Abläufen verhelfen.
Foto: Wolfgang Becker, donvanstaden - Fotolia.com



Man gelnde soziale Kompetenz ist ein Hauptgrund dafür, wenn Projekte in Unternehmen scheitern. Das sagt Dr. Horst Tisson, Inhaber und Begründer der Managementberatungsgesellschaft Tisson & Company in Hamburg. Tisson, der auch Autor der B&P-Kolumne „Trends in der IT“ ist, und sein Mitgesellschafter Stefan Kuhardt befassen sich vor allem mit der Projektsteuerung im IT-Bereich mittelständischer Unternehmen (20 bis 500 Millionen Euro Jahresumsatz). Sie sind geschult, den externen Blick auf komplexe interne Problemstellungen zu lenken und hier ordnend einzugreifen.

„Natürlich übernehmen wir gerne die Projektleitungen selbst“, sagt Tisson, „aber in vielen Situationen gehört diese Funktion einfach zur Kernkompetenz des Unternehmens beziehungsweise der IT. Wir drängen uns deshalb auch nicht auf und entwickeln vielmehr die einzelnen Projektleiter durch Coachings oder spezielle Trainings weiter. Und zunehmend nehmen wir den Unternehmen die administrativen Aufgaben ab, damit sich unsere Auftraggeber auf das Wesentliche konzentrieren können.“

Vor diesem Hintergrund baut Tisson & Company derzeit die Architektur für ein umfassendes Programm-Management Office (PMO) auf. Ziel ist es, Unternehmen die gesamte IT-Administration bereitzustellen – ohne den Verantwortlichen die Steuerung aus den Händen zu nehmen. Tisson: „Wir werden für einen rundum reibungslosen Betrieb sorgen, indem wir die gesamte Funktionalität aufbauen und für eine Entlastung bei den Unternehmen sorgen.“

Wie lässt sich ein Elefant am besten essen? In Scheiben . . .

Klassisches Projektmanagement orientiert sich an einem Projektplan, einem Jahresplan und Teilplänen, die alle auf das Gesamtziel ausgerichtet sind. Tisson: „Bildlich gesprochen: Ich plane, einen Elefanten in einem Stück zu essen. Dass das nicht funktioniert, leuchtet eigentlich jedem ein. Beispiele dafür gibt es aber auch genug.“ Anders verhalten sich die agilen Projektmethoden wie ‚Scrum‘. Tisson: „Ich teile den Elefanten in Scheiben auf. Dieses Vorgehen ist flexibler, steuerbarer und wir können

schneller reagieren, wenn es hakt. Der Ansatz kommt aus der Software-Industrie, lässt sich aber auch auf andere Bereiche übertragen. Scrum setzt allerdings eines voraus: die permanente Kommunikation aller Beteiligten. Ein Scrum-Master trägt die Verantwortung für die Einhaltung der Zeitabschnitte, üblicherweise bis zu vier Wochen. Ein Entwicklungsteam setzt das Teilziel um. Alle stimmen sich bei ‚daily scrum‘ ständig ab – von der Planung bis zum Review. Das erfordert ein hohes Maß an

Disziplin. Und: Die Mitarbeiter müssen verstehen, was sie tun. Das soziale Mikroklima muss stimmen, sonst scheitert das Projekt.“ Dieses Vorgehen stellt an alle Beteiligten hohe Anforderungen, senkt die Projektrisiken aber enorm. Tisson: „Wer sich mit Projektmanagement befasst, muss beide Welten verstehen – die traditionelle Projektwelt und die agilen Methoden. Oft ist es schon hilfreich, das Big Picture zu planen, die Teilprojekte dann aber ‚verdaubar und agil‘ runterzubrechen.“ wb

Der Unternehmensberater sagt: „Wir wollen sozusagen eine Boutique für Projektmanagement werden. Der Kunde wählt nur noch Module aus, den Rest erledigen wir – da geht es konkret um Projektmanagementverfahren und -werkzeuge, Servicedienstleistungen wie Mitarbeiterschulung und Coaching, aber eben auch die Einbindung von sicheren Rechenzentren.“ Als ehemaliger Mitarbeiter von IBM und Accenturer weiß er aus eigener Anschauung, wie kompliziert es ist, in gewachsenen IT-Strukturen zu agieren. Und wie schwierig es ist, die Mitarbeiter in den Unternehmen „mitzunehmen“, wenn es um neue Verfahren und Abläufe geht. Daraus entstand die Idee, den Service selbst zu organisieren und anzubieten.

Einhaltung von Budgets und Zeitplänen

Zum Hintergrund: Projektmanagement hat unabhängig vom konkreten Inhalt im Grunde immer dieselben Anforderungen. Die Auftraggeber verlangen die Einhaltung von Budgets und Zeitplänen, verlangen regelmäßig Berichte und Statusmeldungen und wollen wissen, wie der Verlauf ist. Die Inhalte können dabei ganz handfest sein – zum Beispiel der Umzug einer Abteilung, der Wechsel eines Servicedienstleisters im IT-Bereich, der Wechsel eines Rechenzentrums, der Aufbau einer neuen IT-Architektur, die Einführung neuer Software – Themen, wie sie in Unternehmen an der Tagesordnung sind. Zeitverzug und Budgetüberschreitungen stellen dabei die größten Gefahren dar. Tisson: „Wir sprechen hier über vier Säulen des Projektmanagements – die Methode, die Inhalte, die Sozialkompetenz und die Kontext-Kompetenz – also alles wesentliche Faktoren, die direkt Projekte und deren Erfolge beeinflussen. Dabei stellt die Sozialkompetenz den vielleicht wichtigsten Part: Wenn es nicht gelingt zu kommunizieren, Mitarbeiter in ein Projekt einzubinden, sie zu schulen, zu überzeugen und zu motivieren, dann wird es schwierig. Hier lauern die größten Hürden.“ wb

Web: www.tisson.com

➔ **KOPIERER**
➔ **DRUCKER**
➔ **PLOTTER**
➔ **SCANNER**

Telefon **04161 81012**



www.watzulik.de

Trauriger Abschied: Die „Seute Deern“ hat den Harburger Binnenhafen verlassen

So weit hätte es nicht kommen dürfen: Nach elf Jahren im Harburger Binnenhafen hat die M/S „Seute Deern“ den Anker gelichtet und sich gen Norden verabschiedet. Jetzt liegt das ehemalige Seebäderschiff im Traditionsschiffhafen der Hafen-City. Dem Abschied von Harburg war ein eher unruhliches Kapitel Harburgischer Verwaltungskunst vorangegangen – das maritime Wahrzeichen Harburgs, eines der wenigen Schiffe, die wirklich anscheinlich sind, durfte nicht am Kanalplatz liegen. Zwar gab es laut Bezirksamt einen Alternativvorschlag, doch der sei nicht adäquat gewesen, heißt es. Eigner Arne Weber zog daraufhin die Konsequenzen – wenn das Schiff nicht erwünscht sei,



Hier hätte sie hingehört, doch das Bezirksamt war dagegen: die „Seute Deern“ am Kanalplatz im Harburger Binnenhafen. Sie liegt jetzt am Sandtorkai in der Harburger Hafen-City. Am Kanalplatz machen stattdessen wohl Wohnschiffe für Flüchtlinge fest – auf lange Sicht, wie vermutet wird. Foto: ein

müsse es auch nicht in Harburg liegen. Nördlich der Elbe dürfte der Harburger Liegeplatzdisput für Kopfschütteln gesorgt haben. Dort ist der ehemalige Helgolandfahrer willkommen. Weber nahm das entsprechende Liegeplatzangebot gern an. Markus Söhl, Geschäftsführer der Stiftung Hamburg Maritim, freut sich über die neue Attraktion. Die Seute Deern ist das größte Schiff, das nun dauerhaft den Traditionsschiffhafen mitten in der Hafen-City ziert. Auch in seiner neuen Heimat im Sandtorhafen kann das Schiff für Events wie Firmenfeiern, Hochzeiten oder andere Veranstaltungen gebucht werden.

Web: www.seute-deern.net

interstuhl

sedus

PALMBERG

buemboss.de
/waller
Jah bin begeistert!

Büro-/Objekteinrichtungen
Bürobedarf
Büroinformationstechnik

Hansestraße 25 // 21682 Stade
Tel 041 41-40 08-0 // Fax 40 08-40
waller@buemboss.de

Die Wirtschaft wird aufatmen!

Interview: Stades Landrat Michael Roesberg über den langen Weg zur Fertigstellung der A26 – Lokale Märkte werden enger zusammenrücken – Die nächsten fünf Kilometer sind fast fertig

ie ist das Paradebeispiel für die Langsamkeit deutscher Infrastrukturprojekte: die A26. Bereits in den 1970er-Jahren gab es erste Bestrebungen, den Unterelberegion mit einer Autobahn zu erschließen und in Hamburg an die A7 anzubinden. Bis heute existiert lediglich ein gut elf Kilometer langes Teilstück zwischen Stade und Horneburg. Im November soll der erste Teil des zweiten Bauabschnittes zwischen Horneburg und Buxtehude freigegeben werden. Eine etwa fünf Kilometer lange Strecke, die allerdings aus Rücksicht auf Anlieger zunächst nur in einer Richtung befahrbar sein soll – nämlich von Buxtehude-Dammhausen nach Horneburg. Ginge es nach Michael Roesberg (57), Landrat im Landkreis Stade, wäre die Autobahn längst fertig, denn er beschäftigt sich mit dem Thema schon sein gesamtes Berufsleben. Und der im Mai Wiedergewählte ist ziemlich sicher: In seiner aktiven Berufszeit wird er die Fertigstellung der „Moorautobahn“ nicht mehr erleben. Was das für Stade, Buxtehude und den gesamten Unterelberegion bedeutet, war Thema eines Interviews, das Wolfgang Becker für Business & People geführt hat.



Michael Roesberg, Landrat in Stade, ist bereits sein ganzes Berufsleben mit dem Thema A26 befasst. Er kritisiert die langwierigen Verfahren. Foto: ein

Anschluss im November: Die nächsten fünf Kilometer der A26 sollen von Horneburg bis Buxtehude führen. Die Querung der Este ist erst im nächsten Abschnitt an der Reihe. Fotos: Wolfgang Becker

B&P: Seit mehr als vier Jahrzehnten sprechen wir über die A26, doch bislang sehen wir nur Stückwerk. Wie ist der aktuelle Stand?

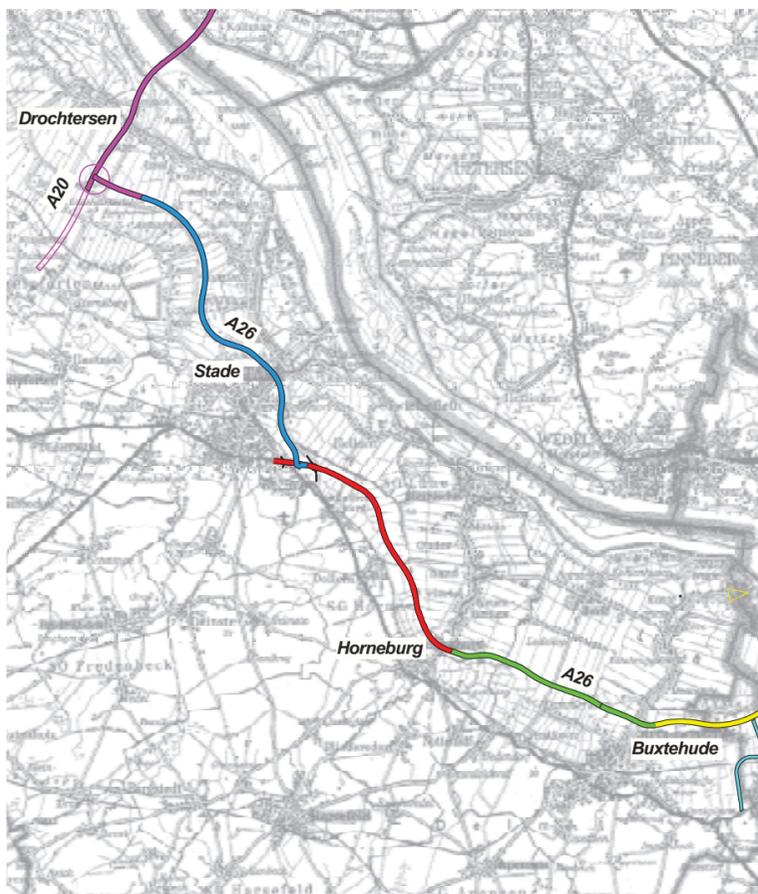
Roesberg: Ich persönlich habe seit 1987 mit diesem Projekt zu tun, damals noch beim Landkreis Harburg. Seit 22 Jahren bin ich in Stade, aber das Ende dieses Themas ist noch nicht abzusehen. Im November wird ein fünf Kilometer langes Stück ab Horneburg angeschlossen und freigegeben. Der zweite Teil bis über die Este in Buxtehude wird weitere fünf Jahre dauern. In etwa acht Jahren werden wir in Neu Wulmstorf angekommen sein. Von der Landesgrenze sind es bis Hamburg dann noch acht Kilometer. Ich hoffe, dass die Hamburger das bereits eröffnete Planfeststellungsverfahren zügig abwickeln. Nach meinem Wissensstand wird bereits Grunderwerb getätigt. Und es laufen Verhandlungen mit den Naturschutzverbänden.

B&P: Warum dauert das alles so lange?

Roesberg: Aus meiner Warte gab es zwei große Knackpunkte: Zum einen waren sich die regionalen Bundestagsabgeordneten nicht einig – also gab es keine nachdrückliche Initiative beim Bund. Zum anderen hatte in Hamburg viele Jahre der damalige Bausenator Eugen Wagner das Sagen. Er wollte die A26 nicht. Außerdem tat Hamburg alles, um den Verkehr in der Stadt zu behalten.

B&P: Hamburg betrieb bis in die 90er-Jahre eine Wirtschaftspolitik der Abschottung, weil das Umland eher als Gefahr angesehen wurde. Es wurde befürchtet, die A26 könnte zu einer Unternehmensflucht führen. Hat sich das verändert?

Roesberg: Als Niedersachsen damals anging, die A26 von Stade aus zu bauen, musste das von Hamburg zunächst als Provokation aufgefasst werden. Es war der Hamburger Bürgermeister Henning Voscherau, der schließlich sagte „An unserem Zaun wird die Autobahn nicht enden“. Das war der erste Hinweis auf eine politische Wende. Aber der Satz sprach auch für sich – wieso hatte Hamburg einen Zaun? Erst unter Ole von Beust gab es ein klares Bekenntnis zur Erschließung des Unterelberegion. Jetzt, mit Bürgermeister Olaf Scholz sowie Wirtschaftsminister Frank Horch und seinem Staatsrat Andreas Rieckhof, steht außer Frage, dass Hamburg auf seine Nachbarn angewiesen ist. Mehr noch: Die A26 soll über die A7 hinaus als Hafenspanne bis zur A1 geführt werden. Der Politikwechsel hat ganz eindeutig stattgefunden. Das Umland wird nicht mehr als Bedrohung, sondern als dringend nötiger Partner wahrgenommen. Hamburg hat einfach zu wenig Platz. Außerdem wird der auch weiterhin ständig steigende Verkehr eine zunehmende Belastung für Harburg, für das Alte Land und für die bisherigen Hauptverkehrswege wie die B75.



Autobahn oder Daten-Autobahn?

INFO

Als dringliches Infrastrukturprojekt sieht Landrat Michael Roesberg auch den Ausbau schneller Datenleitungen für das Internet. In den Städten sei die Versorgung zwar in Ordnung, aber gerade in der Fläche gebe es Probleme. Der Landkreis Stade hat das Thema nun selbst in die Hand genommen und will EU-Mittel beantragen. Bei allen Tiefbauarbeiten werden grundsätzlich Leerrohre verlegt, sodass Glasfaserkabel nachträglich ohne großen Aufwand verlegt werden können – sobald ein Netzbetreiber diese Aufgabe übernimmt. Laut Roesberg ist das Unternehmen EWE dabei, ein Konzept für die Flächenerschließung zu entwickeln. Der Landrat: „Anfangs hieß es, das Internet werde die Verkehrsbelastung senken, da viele Wege nicht mehr stattfinden müssten. Doch das war ein Trugschluss. Der Verkehr auf der Straße wird weiterhin zunehmen. Leistungsfähige Datenautobahnen ersetzen in keiner Weise die Verkehrsinfrastruktur.“ wb

B&P: Auch ohne die A26 haben sich Buxtehude und Stade zu beachtlichen Wirtschaftsstandorten entwickelt . . .

Roesberg: . . . was, zumindest für Stade gesprochen, an der Elbe liegt. Mangels Autobahn wurde die Wasserstraße zur wichtigsten Verbindung. Deshalb haben wir hier Unternehmen wie Airbus, Dow Chemical, die Hatecke-Werft und beispielsweise im Wischhafen die Karl Meyer AG, ein großer Logistiker sowie Ver- und Entsorger für Helgoland. Trotzdem gilt: Der Wirtschaftsraum kann nur erschlossen werden, wenn die Autobahn bis nach Hamburg kommt.

B&P: Wo liegen die Chancen und Potenziale im Landkreis Stade, wenn die Autobahn eines Tages fertig sein wird?

Roesberg: Unser großes Plus ist die Mittelstandsstruktur. Wir haben hier beispielsweise große Bauunternehmen wie Viebrock und Lindemann, die von einer besseren Verkehrsanbindung profitieren werden. Aber das gilt auch für den Handwerker, der dann schnellere Wege nutzen kann. Durch die A26 werden die lokalen Märkte enger zusammenrücken. Ich denke allerdings nicht, dass die Autobahn einen Boom auslösen wird. Stattdessen werden sich die unternehmerischen Kräfte im Landkreis Stade stärker als bisher entfalten können. Die Wirtschaft wird aufatmen!

B&P: Wann wird der erste Autofahrer nach Ihrer Einschätzung von der A7 aus direkt über die A26 bis Stade fahren können?

Roesberg: Es wird noch mindestens zehn, ich fürchte eher 15 Jahre dauern. Das ganze Verfahren ist extrem lang. Und das betrifft ja nicht nur die A26, sondern auch andere Projekte in ganz Deutschland. Es wundert mich, dass niemand über die Verkürzung der Verfahrenszeiten nachdenkt – natürlich, ohne die Rechte der betroffenen Bürger zu beeinträchtigen. Ich halte eine Reform auf der gesetzgeberischen Ebene für dringend erforderlich. Wir sehen ja, wie lange allein der Abschnitt Stade-Buxtehude dauern wird. Obwohl es da keine rechtlichen Komplikationen, also auch keine einzige Enteignung gegeben hat. Meines Erachtens ist es enorm wichtig, dass sich die norddeutschen Länder auf eine gemeinsame Infrastrukturpolitik einigen und diese mit Nachdruck in Berlin vertreten. Dazu sollte allerdings die berühmte Ahrensburger Liste mit ihren fast 20 Einzelprojekten geschärft werden. Wir müssen uns auf die wichtigsten Vorhaben beschränken.

Info: Dass die A26 keine 70er-Jahre-Erfindung ist, lesen Sie in der Juli-Ausgabe von Business & People unter dem Link www.tageblatt.de/service/business-people (Seite 10). Schon im Dritten Reich war die Strecke Teil des damaligen Generalbebauungsplans.



vch
Von der Heyde

Dichtheitsprüftechnik
Sondermaschinenbau

Service

Industrie-Service • Lohnfertigung • Maschinenbau
individuelle Hebe- und Handlingsysteme
Schweißfachbetrieb nach EN 1090 • 3D-Messtechnik
Prüfstände für Armaturen und Gussgehäuse
Industrielle Dichtheitsprüfanlagen • Vakuumtechnik



CFK VALLEY STADE™

Hamburger Hafen: Rekordergebnis im Seegüterumschlag



Der Hamburger Hafen ist auf Rekordkurs und erreicht in den ersten sechs Monaten 2014 einen Gesamtumschlag von 72,6 Millionen Tonnen (plus 6,6 Prozent). Der im Universalhafen Hamburg mit 50,7 Millionen Tonnen dominierende Containerumschlag kommt mit einem Ergebnis von 4,8 Millionen TEU (20-Fuß-Standardcontainer) auf ein Plus von 6,8 Prozent. Die größten Seehäfen am europäischen Nordkontinent verzeichnen im Durchschnitt ein Wachstum im Gesamtumschlag von 1,8 Prozent und beim Containerumschlag von 2,6 Prozent. Demnach kann der Hamburger Hafen auf ein überdurchschnittliches Wachstum zurückblicken und im Containerverkehr seinen Marktanteil von 25,7 Prozent auf 26,7 Prozent ausbauen.

Mit 51,6 Millionen Tonnen sorgt der Stückgutumschlag im ersten Halbjahr für ein Plus von 8,8 Prozent. „Ein außergewöhnlich starkes Wachstum sehen wir beim Umschlag von beladenen Containern: 4,2 Millionen volle Boxen wurden an den Hamburger Kaimauern abgefertigt. Das sind 8,2 Prozent mehr als im Vorjahr und mehr, als je in der Hafengeschichte im ersten Halbjahr umgeschlagen wurden“, erläutert Axel Mattern, Vorstand Hafen Hamburg Marketing e.V. (HHM). Der Umschlag im Segment konventionelles Stückgut zeigt mit 930 000 Tonnen (plus 0,8 Prozent) im ersten Halbjahr ebenfalls eine positive Entwicklung. Im Bereich Massengut ist mit 21,0 Millionen Tonnen ein Wachstum von 1,6 Prozent zu verzeichnen. Besonders positiv wurde dieses Ergebnis von anziehenden Exporten von Getreide, Mineralöl, Biodiesel und chemischen Produkten beeinflusst.

„Der wachsende Seegüterumschlag schafft neue Arbeitsplätze im Hamburger Hafen. Inzwischen sind auf den Umschlagterminals mehr Arbeitskräfte beschäftigt als im Boomjahr 2008. Die Hafenwirtschaft sucht gezielt Arbeitskräfte und stellt wieder mehr ein“, sagt Ingo Egloff, Vorstand Hafen Hamburg Marketing e.V. So hat die HHLA bereits Ende Juli

50 neue Stellen am Container Terminal Burchardkai geschaffen und kündigte an, auch zusätzliche Mitarbeiter für das Container Terminal Altenwerder zu beschäftigen. Auch der Personaldienstleister Gesamthafenbetriebsgesellschaft (GHB) schafft in diesem Jahr 60 neue Stellen, um ausreichend qualifizierte Arbeitskräfte für die weiter wachsenden Umschlagmengen an den Stückgut- und Massengutterminals anbieten zu können. „Die Hamburger Hafenwirtschaft stellt sich auf weiteres Wachstum ein und setzt dabei auch auf Ausbildungsplätze für den Nachwuchs, Qualifizierungsprogramme für Quereinsteiger und die kontinuierliche Weiterbildung vorhandener Mitarbeiter“, erläutert Egloff.

Die Zuverlässigkeit und Qualität des Hamburger Hafens zu sichern, ist für Hamburgs Wirtschaftssenator Frank Horch ein besonderes Anliegen: „Es ist unsere gemeinsame Aufgabe, die Logistikketten in und über den Hamburger Hafen wieder auf die hohe Verlässlichkeitsquote zu bringen, die den Hafen erst zu einem präferierten Dienstleister in der Logistik gemacht hat. Die Infrastrukturinvestitionen sind dafür alternativlos. Wer heute fordert, dass wir weniger bauen sollen, der setzt die Zukunft unseres Standortes aufs Spiel!“

Die Anzahl besonders großer Containerschiffe in Hamburg steigt weiter an

Das erste Halbjahr war auch geprägt durch eine in dieser Größenordnung nicht vorhersehbare Mengensteigerung im Seegüterumschlag, die mit immer größer werdenden Containerschiffen einhergeht. Im ersten Halbjahr wurde Hamburg von 244 besonders großen Containerschiffen (Ultra Large Container Ships) mit Stellplatzkapazitäten von 10 000 TEU und mehr angelaufen. Die Zahl der Schiffsanläufe dieser Größenklasse nahm zum vergleichbaren Vorjahreszeitraum um 27,1 Prozent zu und macht deutlich, dass die Fahrrienenanpassung von Unter- und Außenelbe dringend für den Hafen und die Schifffahrt realisiert werden muss. hhm



Um die 50 werkstattgeprüfte Transporter und Freizeitmobile stehen im TGC zum Verkauf bereit.

Transporter oder Freizeitmobil

Gebrauchte Alleskönner mit Gütesiegel

Jürgen Haase verkauft im Transporter-Gebrauchtwagen-Center des Buxtehuder Autohauses Hans Tesmer hochwertige Nutzfahrzeuge

Zugegeben, die vollständige Bezeichnung ist etwas sperrig: Transporter-Gebrauchtwagen-Center. TGC lautet die gängige Abkürzung, die nicht nur flüssiger über die Lippen geht, sondern zugleich ein Gütesiegel bei Mercedes-Benz darstellt. Dass die hohen Qualitätsmaßstäbe im Buxtehuder Autohaus Mercedes-Benz Hans Tesmer täglich eingehalten werden, dafür sorgt Jürgen Haase. Er leitet seit 2000, als das Autohaus den TGC-Titel vom Hersteller verliehen bekommen hat, das Center. Sowohl die fachlichen als auch die personellen Voraussetzungen müssen stimmen, um dieses begehrte Zertifikat zu bekommen.

Jürgen Haase kam vor 15 Jahren zu Tesmer nach Buxtehude, um gebrauchte Transporter zu verkaufen. Bei diesen Fahrzeugen fühlte er sich immer am wohlsten. „Nutzfahrzeuge passen zu mir“, sagt er. Die Emotionalität, die beim privaten Neuwagenkauf eine große Rolle spielt, habe ihm nie so gelegen. In seinem Geschäft geht es um praktische Dinge. Um Nutzlasten etwa oder um Laderaumlängen. Oder darum, wie Ein- oder Umbauten realisiert werden können. „Wichtig ist, dass der Wagen dem Kunden schnell zur Verfügung steht“, sagt Jürgen Haase, das Geschäft mit den gebrauchten Transportern sei „ein sehr direktes“. Probefahrten sind jederzeit auch kurzfristig möglich. Manchmal ist der komplette Verkauf innerhalb einer Stunde erledigt.

Das ganze Spektrum der Mercedes-Benz-Familie

Sprinter, Vito, Viano oder Vario – die Auswahl an Transportern und Freizeitmobilen innerhalb der Mercedes-Benz-Familie ist groß. Um die 50 Fahrzeuge stehen immer im Buxtehuder



„Nutzfahrzeuge passen zu mir“, sagt Jürgen Haase. Seit 2000 leitet er das TGC an der Lüneburger Schanze in Buxtehude. Fotos: Leonie Ratje (1) / Tesmer

der TGC an der Lüneburger Schanze. Immerhin ein Warenwert von 1,5 bis zwei Millionen Euro, der da auf die nächsten Besitzer wartet. 300 werkstattgeprüfte Fahrzeuge verkauft Jürgen Haase mit seinem Team durchschnittlich pro Jahr. Mit gerade einmal drei Kollegen ist die TGC-Abteilung die kleinste bei Tesmer in Buxtehude. „Vielleicht arbeiten die deshalb so stringent“, sagt Geschäftsführer Klaus-Günther Mohrmann.

Der sieht in dem TGC mehr als das durchaus lukrative Geschäft mit dem An- und Verkauf gebrauchter Transporter und Vans. Letztlich sei das Transporter-Gebrauchtwagen-Center auch ein hilfreiches Marketinginstrument für den Neuwagenverkauf. „Es erleichtert den

Absatz von Neufahrzeugen“, erklärt er. Zum einen seien die Verkäufer handlungsfähiger bei Inzahlungnahmen, zum anderen würden viele Kunden einen Transporter aus dem TGC testen, ehe sie sich für ein neues Fahrzeug entschieden. „Gerade Firmenkunden fahren zunächst mal einen gebrauchten Sprinter oder Vito und entscheiden sich dann im nächsten Schritt für Neufahrzeuge“, bestätigt Jürgen Haase.

Vergleich per Internet ist bundesweit möglich

Mehr als 90 TGCs gibt es in ganz Deutschland. Via Internet sind ihre Angebote für den Kunden jederzeit miteinander vergleichbar. Angesichts der Konkurrenz aus dem eigenen Haus macht es Sinn, sich einen besonderen Anstrich zu geben und Fahrzeuge im Portfolio zu haben, die nicht jeder hat. Die Buxtehuder haben sich auf den Verkauf des Alleskönners Viano spezialisiert, dem schicken Mercedes-Multivan, der der VW-Konkurrenz T5 mit Erfolg trotzt. „Beim Viano wurde viel an der Optik gemacht“, sagt Haase, das Design sei Pkw-geprägter als früher. Seit 2010 laufe das Geschäft mit den gebrauchten Vianos richtig gut, vor allem auf das 6-Zylinder-Modell habe es einen regelrechten Run gegeben. „Der Trend geht auch bei Fahrzeugen immer mehr dahin, verschiedene Lebensbereiche miteinander zu verbinden“, sagt Klaus-Günther Mohrmann. Das Auto diene zunehmend als Transporter für alle Freizeitmöglichkeiten. Vor allem Familien würden die flexiblen Möglichkeiten schätzen, die ihnen ein komfortabler Van bietet. Ir

Web: www.tesmer.de

Freilandgeflügel mit Herkunftsgarantie

An 10 Standorten in und um Hamburg

Schönecke
- seit 1914 -



www.schoenecke.de

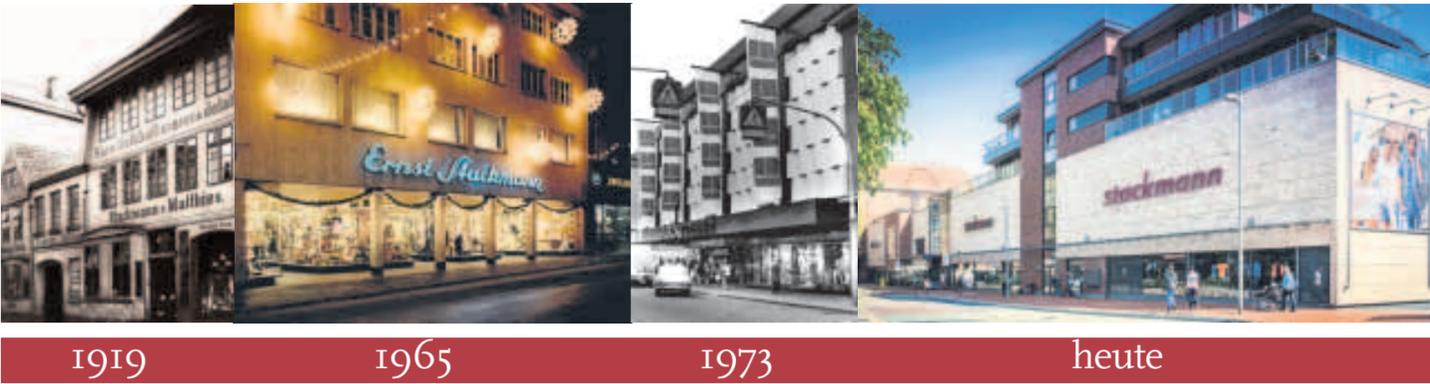


SMARTER-WAY
Susanne und Georg Dubiel GbR

Wiesenstraße 7
21717 Fredenbeck
+49 4149 9339077
info@smarter-way.de
www.smarter-way.de

Gesellschaft für Training, Coaching und Beratung

- Professionalität im beruflichen Kontext
- Business & Life Coaching / Beratung
- Stress- / Konfliktmanagement
- Kommunikation & Rhetorik
- Change Management in Unternehmen
- Bewerbungsunterstützung
- Teamentwicklung
- Moderation & Präsentation
- Training on the Job
- Train the Trainer



1919

1965

1973

heute

95 Jahre Stackmann in Buxtehude: Zeit für einen **Luftsprung** . . .

Werbekampagne stellt die 340 Mitarbeiter in den Mittelpunkt – Ihre Fotos schmücken nun das Modehaus



Das Führungstrio des Modehauses machte beim Foto-Shooting auch mit: Inhaber Dieter Stackmann, Prokuristin Regina Meybohm und Geschäftsführer Henning Schleemann.

Foto: Martin Elsen



Rieke Richters hat am Foto-Shooting teilgenommen: Hier springt sie sportlich in die Höhe – ein persönlicher Beitrag für die Werbekampagne ihres Arbeitgebers.

Mitarbeiter sind sein wichtigstes Kapital. Daran lässt Dieter Stackmann, geschäftsführender Gesellschafter des Modehauses Stackmann in Buxtehude, keinen Zweifel. Anlässlich des 95-jährigen Bestehens des Unternehmens rückt das Team nun auch optisch in den Vordergrund: Ein Großteil der 340 Mitarbeiter hat sich freiwillig für ein Foto-Shooting gemeldet und steht nun im Mittelpunkt der großen Werbekampagne, die bis Ende Oktober mit zahlreichen Events und Aktionen auf den 95. Geburtstag aufmerksam machen soll. Geschäftsführer Henning Schleemann: „Es haben sich viel mehr Freiwillige gemeldet als wir brauchten.“ Die, die am Ende vor der Kamera landeten, sind nun Werbeträger: Ihre Fotos schmücken die Schaufenster, Broschüren, das Couponheft und große Werbebanner. Über QR-Codes lassen sich sogar kurze Videos vom Foto-Shooting aufs Handy laden. Es ist nicht selbstverständlich, dass die Belegschaft eines Unternehmens so engagiert mitmacht, wenn sich die „obere Etage“ eine Werbeaktion ausdenkt. Aber bei Stackmann ist es traditionell sehr familiär – da ziehen die Angestellten mit. „Unsere Fluktuation geht gefühlt gegen null“, sagt der Chef. Viele Mitarbeiter seien bereits in

zweiter, manche sogar in dritter Generation im Unternehmen. Von „japanischen Verhältnissen“ nach dem Motto „Ein Job – ein Leben“ möchte Dieter Stackmann zwar nicht sprechen, aber ein bisschen ist es schon so. „Wir investieren viel in unsere Mitarbeiter“, sagt Schleemann. „Es gibt regelmäßige Fortbildungen, wir bilden intensiv junge Leute aus und wir schicken unsere Mitarbeiter auch ins

Land, damit sie kennenlernen, wie andere Unternehmen unserer Branche aufgestellt sind.“ Dabei hängt Dieter Stackmann die Latte durchaus hoch: „Wir sind hier zwar im kleinen Buxtehude, aber wir bieten ein Niveau, das durchaus auch mit Großstädten mithalten kann. Unsere Kunden sind doch auch mal in Berlin und sehen, wie Mode dort präsentiert wird. Diesem Vergleich müssen wir standhalten kön-

nen. Das ist unsere Orientierung.“ „C-Gang“ heißt es, wenn die Mitarbeiter ausschwärmen. „Dieser Begriff steht für Konkurrenzbeobachtung und ist in der Branche üblich“, erläutert Henning Schleemann. Der offene Umgang mit diesem Thema ist symptomatisch: „Wir sind eine Marke und brauchen uns nicht zu verstecken. Wir wollen ein Angebot wie die Großstadt bieten“, sagt Dieter Stackmann. Über 50 000 Kundenkarten aus dem Umfeld bis nach Hamburg hinein geben ihm Recht.

Dass im sanierten Rathausquartier in Buxtehude seit Ende vorigen Jahres auch Mitbewerber wie C&A und H&M präsentieren, wurde von Dieter Stackmann stets begrüßt. Alles, was den Standort stärkt, sei auch gut für Stackmann, so seine Devise: „Buxtehude hat dadurch stark gewonnen. Wir merken das daran, dass wir pro Woche 1500 Autos mehr in unserem Parkhaus haben.“ Und wer da parkt, der geht auf dem Weg in die Fußgängerzone auch direkt durch das Modehaus Stackmann. Das Unternehmen erhofft sich dadurch neuen Kontakt gerade zu jungen Kunden.

Nach dem großen Umbau stehen jetzt bereits weitere Pläne an, wie Henning Schleemann verrät: „In nächster Zeit werden wir die Kinderwelt komplett neu aufstellen – eine ganze Etage. Außerdem werden wir den Bereich Lederwaren, Strümpfe, Accessoires und Taschen neu gestalten. Gemeinsam mit Douglas und Christ ist das schon ein sehr harmonischer Bereich – dort investieren wir weiter.“ Und nicht zuletzt: Das im Januar eröffnete Stackmann-Outlet in Apensen hat sich offenbar bewährt. Weitere Läden dieser Art, in denen Vorjahresware angeboten wird, sind zwar aktuell nicht geplant, aber auch nicht grundsätzlich ausgeschlossen. wb

» Web:
www.stackmann.de

Info

Aus Anlass des 95-jährigen Bestehens hat Stackmann eine umfangreiches „Jubiläums-Journal“ mit zahlreichen Infos über die Geschichte, die aktuelle Mode und das Unternehmen herausgebracht. Außerdem bekommen Kunden ein Couponheft mit zahllosen Vergünstigungen, Rabatten, Gratisaktionen und natürlich Angeboten aus dem Bereich der Mode. Eine Auswahl der Sonderveranstaltungen und -aktionen im Oktober:

4. Oktober Die DAK zu Gast
„Der Zoo macht Gymnastik“ – unter diesem Motto ist die DAK Gesundheitskasse von 10 bis 16 Uhr zu Gast in der Kinderwelt.

RAPHAELA Event
Beim Kauf einer RAPHAELA Hose in der Damen-Modewelt im 1. OG gibt es einen praktischen Taschenschirm geschenkt. Außerdem wird ein E-Book-Reader inklusive Cover mit Leseleuchte verlost.

GERRY WEBER Edition Modenschau
Vier Models zeigen in der Damen-Modewelt im 1. OG die neuesten Trends. Beim Kauf eines GERRY WEBER Edition Artikels gibt es einen modischen Schal gratis.

4. und 5. Oktober BRAUN BÜFFEL Lederprägeaktion
Das BRAUN BÜFFEL Team ist in der Accessoires-Welt im EG zu Gast und prägt BRAUN BÜFFEL Produkte individuell und kostenfrei nach den Wünschen der Kunden.

5. Oktober Verkaufsoffener Sonntag
von 13 bis 18 Uhr

5. Oktober XXL-Modenschau
Um 14 und 16 Uhr präsentieren vier Models die neuen Trends für starke Frauen in der Damen-Modewelt im 1. OG.

6. bis 11. Oktober LIKE IT Aktion
Beim Kauf eines „LIKE IT“ Artikels in der Damen-Wäschewelt (Viverstraße) gibt es gratis eine Tüte „Jelly Beans“, die USA Kult-Süßigkeit.

9. Oktober Trendfocus-Kundenevent – Werden Sie zum Mode-Insider!
Ab 19.30 Uhr ist die Firma Trendfocus zu Gast bei Stackmann: Modeprofis, die den Stilikonen und erfolgreichen Designteams der ganzen Welt an den Fersen kleben. Als exklusives Event werden in der Damen-Modewelt im 1. OG die angesagtesten Trends der neuen Saison gezeigt. Anmeldung bis 2. Oktober unter Tel. 0 41 61/50 66 181. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt.

10. Oktober BASLER Promotion
Zwei Damen aus dem Hause BASLER zeigen die neuesten Trends in der Damen-Modewelt im 1. OG.

11. Oktober CODELLO Charity-Tuchaktion
Von 11 bis 18 Uhr zeigt eine CODELLO-Mitarbeiterin in der Accessoires-Welt im EG zahlreiche Tuch- und Schal-Bindetechniken. Kunden können ihr CODELLO-Tuch individuell selber gestalten. Mit Gewinnspiel.

17. Oktober Annemarie Stoltenberg – Buchbesprechung
Um 19.30 Uhr stellt Annemarie Stoltenberg die Neuerscheinungen Herbst 2014 im Atrium Viverstraße vor. Einlass ab 19 Uhr, Eintritt acht Euro inklusive Getränke und Snacks.

Weitere Veranstaltungen entnehmen Sie der Broschüre „95 Jahre Stackmann“.

EVENTS BIS ENDE OKTOBER

Exzellente Mehrwertlösungen für Ihre IT

DIE EXPERTEN FÜR KONKRETE ERGEBNISSE



Überzeugend durch Methodik, Erfahrung und Persönlichkeit
Individuelle Unterstützung auf Augenhöhe
Umfassende IT-Beratung – auch für Ihr Unternehmen

TISSON & COMPANY
MANAGEMENTBERATUNG

Zippelhaus 5a
20457 Hamburg
Telefon: +49 40 538 89 868
www.tisson.com

Info

Brustkrebs ist die häufigste Krebserkrankung bei Frauen. Über 70 000 Mal im Jahr stellen Ärzte aktuell die Diagnose „Mammakarzinom“ bei einer Frau, über 17 000 Frauen sterben jährlich daran. Wenn auch die häufigste, so ist Brustkrebs in der Regel nicht die gefährlichste Krebsart bei Frauen. Rechtzeitig erkannt und behandelt, sind die meisten Erkrankungen heilbar. Die Zahl der Sterbefälle sinkt seit einigen Jahren, trotz steigender Rate an Neuerkrankungen. Das Mammakarzinom ist heute erfolgreicher behandelbar als früher – mit gezielteren und oft weniger belastenden Methoden. Dazu zählt auch die Strahlentherapie, die die Chance erhöht, die betroffene Brust zu erhalten und das Überleben der Patientinnen zu verlängert.

Bei Männern in Deutschland ist Prostatakrebs die häufigste Krebserkrankung. Pro Jahr werden nach Angaben des Robert Koch-Instituts bundesweit etwa 63 400 Neuerkrankungen diagnostiziert. Mit einem Anteil von rund zehn Prozent steht das Prostatakarzinom an dritter Stelle bei den zum Tode führenden Krebserkrankungen. Bei Tumoren im Frühstadium sind als Behandlungsmöglichkeiten die Operation und die Strahlentherapie etabliert. Bei der Operation, radikale Prostatektomie genannt, wird der Tumor mit Prostata und Samenblasen möglichst vollständig entfernt, um eine Heilung zu erreichen. Alternativ zur Operation kommt eine Strahlentherapie in Frage, mit der der Operation gleichwertige Heilungsaussichten bestehen. Allerdings ergeben sich für manche Patienten aus der Anwendung des einen oder anderen Verfahrens Vorteile, die mit fachkundiger Unterstützung abgewogen werden sollten. fm



Strahlentherapeut Dr. Jürgen Heide lädt zu Informationsveranstaltungen ein.

Der eigentliche Bestrahlungsvorgang dauert in der Regel nur wenige Minuten.



Wie wirkt Strahlentherapie?

Info-Veranstaltungen der Praxis für Strahlentherapie Harburg im Herbst 2014

Strahlentherapie ist mittlerweile ein fester Bestandteil der modernen Medizin. Zu den Hauptindikationen für eine Bestrahlung gehören bösartige Tumorerkrankungen, aber auch für viele gutartige Erkrankungen wie Fersensporn oder Tennis- und Golfellenbogen stellt die Bestrahlung eine effektive Therapie dar. Vor allem Letzteres ist vielen Patienten aber noch wenig bekannt, wie auf den regelmäßigen Informationsveranstaltungen der Praxis für Strahlentherapie Harburg immer wieder deutlich wird. Um die Patienten über die verschiedenen Behandlungsformen und -möglichkeiten der Strahlentherapie aufzuklären, bietet Praxisinhaber Dr. Jürgen Heide auch in diesem Herbst neue

Patientenveranstaltungen an. Am Mittwoch, 8. Oktober, von 18.30 bis 20 Uhr referiert der Strahlentherapeut und Palliativmediziner in seinen Praxisräumlichkeiten an der Stader Straße 154 zum Thema „Moderne Strahlentherapie am Beispiel des Mamma- und Prostatakarzinoms“ und lädt für Samstag, 8. November, von 11 bis 15 Uhr zu einem Tag der offenen Tür ein. Am Mittwoch, 10. Dezember, erwartet die Besucher von 18.30 bis 20 Uhr ein Vortrag über „Schmerzen bei Gelenk- und Sehnerkrankungen – was bringt eine Strahlentherapie?“

Was viele Patienten noch nicht wissen: Strahlentherapie kann auch bei entzündlichen Weichteil-, degenerativen Gelenk-

sowie Bindegeweberkrankungen wie Arthrose oder auch Narbenwucherungen, die chronische Schmerzen verursachen, eingesetzt werden. Wer von einer dieser Krankheiten betroffen ist, weist oft bereits eine lange Leidensgeschichte auf. Denn viele Methoden zur Schmerzlinderung oder -beseitigung helfen nur kurzfristig, wenn überhaupt. „Gerade für die Patienten, bei denen eine konventionelle Therapie nicht anspricht, ist die Strahlenbehandlung eine gute und vor allem auch fast nebenwirkungsfreie Option“, sagt Dr. Heide.

Die Behandlung erfolgt abgestimmt auf die individuelle Situation des Patienten meistens in sieben Sitzungen über drei bis vier

Wochen. Für eine Sitzung kann der Patient mit einem Aufenthalt von zehn Minuten im Bestrahlungsraum rechnen, wobei die Bestrahlung selbst in wenigen Minuten abgeschlossen ist. Wenn die Behandlung nach zwei Monaten noch keinen ausreichenden Erfolg gezeigt hat, kann der Effekt oft mit einer zweiten Bestrahlungsserie verbessert werden. fm



Kontakt:

Praxis für Strahlentherapie
Harburg
Telefon 0 40/86 69 10 80
Web: www.strahlentherapie-harburg.de

SCHLARMANN von GEYSO

Was ist hier bitte echt?



Wir zeigen Ihnen, wie Sie Ihre Ideen und Marken ausreichend schützen können. Mit der fachübergreifenden Beratung unserer spezialisierten Rechtsanwälte, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer navigieren wir Sie erfolgreich an den Fallstricken vorbei. Auch an den unsichtbaren. Wir beraten Sie gerne.

SCHLARMANN von GEYSO

Rechtsanwälte Steuerberater Wirtschaftsprüfer Partnerschaft mbB

Büro Veritaskai Harburg, Büro Alster Hamburg

Tel. +49 40 697989-0

www.schlarmannvongeyso.de



Außergewöhnlich



Frisch verliebt?



Ideal: Be|geg|nung ... Tagung ...



Golf macht Freunde!



alles ist Gut Deinster Mühle

Im Mühlenfeld 30
21717 Deinste
Tel. 04149 925-0
Fax 04149 925-222
mail@allesistgdm.de
www.allesistgdm.de



„Wir haben hier alle 14 Tage eine Abnahme“

Dichtheitsprüfung: Weltmarktführer Von der Heyde baut Maschinen in Stade – Der lange Weg vom Auftrag bis zur Inbetriebnahme beim Kunden

Das Stader Maschinenbauunternehmen W. v. d. Heyde GmbH (vdh) baut zurzeit jedes Jahr gut 25 Maschinen, mit denen Bauteile oder Produkte auf Dichtheit geprüft werden. Mit langjährigem Know-how und findigen Entwicklern ist es gelungen, eine Position an der Weltspitze zu erobern. Dabei ist es den Experten ziemlich egal, was da eigentlich geprüft werden soll. Stefan Meyer, Technischer Leiter und Prokurist, sagt: „Am liebsten haben wir es mit formstabilen Körpern zu tun, das kann man schon so sagen. Aber im Grunde ist es egal – wir stellen uns jeder Herausforderung. Unsere Aufgabe ist es, für jeden individuellen Fall eine technische Lösung zu finden. Und genau das tun wir.“ Für Business & People haben Geschäftsführer Gerald Lüldolph und Meyer einmal skizziert, wie der Weg vom ersten Kundenkontakt bis zur Übergabe und Inbetriebnahme der fertigen Maschine verläuft.

selbstständiger Berater unterwegs und seinem alten Unternehmen verbunden. Mit Michael Volkmann leitet ein Diplom-Physiker die vdh-Abteilung Konstruktion und Verfahrenstechnik, in der sieben Konstrukteure, Techniker und Maschinenbau-Ingenieure arbeiten. Hier



Sie lenken die Geschehnisse des Stader Maschinenbauunternehmens von der Heyde: Geschäftsführer Gerald Lüldolph (links) und der Technische Leiter Stefan Meyer.
Foto: Wolfgang Becker

fallen die Entscheidungen, wie das vorgelegte Produkt geprüft wird und wie sich eine Maschine nach den Wünschen des Kunden beispielsweise in eine bestehende Produktionslinie integrieren lässt. Sind alle Fragen geklärt, wird ein Konzept entworfen. Zeitgleich bereitet der Vertrieb das Angebot vor. Das Finden der technischen Lösung dauert in der Regel zwei Wochen, wobei hier zunächst das optimal Machbare erdacht wird. Meyer: „Wenn von vornherein die Geldfrage im Vordergrund steht, macht das den Geist blind.“ Gesucht ist im ersten Schritt also die technisch beste Lösung, nicht die möglichst billige. Stimmt der Kunde dem Entwurf zu und erteilt den Auftrag, steht der eigentliche Konstruktionsstart bevor. Mit der 3D-CAD-Konstruktionssoftware Catia V5 wird die Maschine detailliert geplant. Viele Bauteile fertigt vdh selbst, Pumpen und Fördertechnik werden zuge-

Sechs Wochen dauert es, dann ist die Maschine am Bildschirm durchkonstruiert. Jetzt wird die FMEA zwischengeschaltet – die „Fehlermöglichkeitsanalyse“, ein feststehender Begriff aus dem Maschinenbau. Kurz: Was könnte schief gehen? Wo können Fehler passieren? Wie können sie verhindert werden? In der Folge werden eventuell weitere Sensoren oder Prüfelemente eingeplant. Steht die Konstruktion, geht es ans Bauen. Teile werden gefertigt und bestellt, Elektro-Planung (Steuerungstechnik, Schaltschrankbau, Programmablaufplan) und mechanische Konstruktion werden synchronisiert. Aus etwa 1200 Teilen (ohne Verbindungstechnik) besteht eine Maschine. Sechs Wochen dauert es, bis sie in der Halle montiert und verkabelt ist (mittlerweile sind drei Monate seit dem ersten Kundengespräch vergangen). Weitere drei Wochen dauert die Inbetriebnahme – jetzt wird nachgesteuert und optimiert. Gerald Lüldolph: „Jetzt sind wieder die Physiker gefragt: Was die sich ausgedacht haben, steht jetzt da.“ Messprotokolle von den Probeläufen werden erstellt. Läuft alles rund? Tut die Maschine genau das, was sie soll? Wie sieht es im Dauerbetrieb aus? Für Maschinen, die im Dauerbe-

trief laufen, folgt nun der Härtestest: Eine Woche unter Vollast. Lüldolph: „Das gilt vor allem für Neukonstruktionen. Bei Maschinen für die Felgenreifenprüfung laufen dann schon mal rund um die Uhr mehrere 1000 Prüfvorgänge hintereinander ab. Wir bauen sogar bewusst fehlerhafte Prüfobjekte ein, um zu sehen, ob die auch von der Maschine erkannt werden.“ Dies passiert übrigens auch im regulären Betrieb: Jedes 200. Teil wird bewusst in defektem Zustand auf die Maschine geschickt – und muss dann aussortiert werden. Der ständige Selbsttest ist Programm, denn die Anlage hat nur einen Sinn: Sie soll Fehler in der Produktion aufspüren. Und das muss 100prozentig funktionieren. Nach der internen Abnahme folgt die Abnahme durch den Kunden. Ist alles in Ordnung, steht die Auslieferung an – entweder am Stück oder zerlegt in Baugruppen werden die Maschinen zum Einsatzort verfrachtet und dort wieder in Betrieb genommen. Außerdem muss das Personal beim Kunden geschult werden. Bei den normalen Maschinen sind nun etwas sechs Monate

vergangen, bei großen Anlagen auch schon mal neun Monate. Das Stader Unternehmen von der Heyde bewältigt den beschriebenen Ablauf mit seinen 100 Mitarbeitern 25 Mal im Jahr. Lüldolph: „Wir haben hier alle 14 Tage eine Abnahme.“ Hinzu kommen Service- und Wartungsdienste, Dokumentationen, Zertifizierungen, Sicherheitskonzepte sowie kaufmännische und exportrechtliche Vorgänge wie beispielsweise die Zollabwicklung.“ Der Geschäftsführer: „Früher hieß es, bei zehn Maschinen pro Jahr

sei die Kapazitätsgrenze erreicht. Heute bauen wir 25 und wissen: Es geht noch mehr...“

Web: www.vdh-germany.de

Wie dicht? Und wie schnell?

Nicht selten treten die ersten Probleme bereits beim ersten Kundengespräch auf, wie Lüldolph mit einem Augenzwinkern sagt: „Der Kunde bringt beispielsweise ein Bauteil mit, das auf Dichtheit geprüft werden soll. Dann fragen wir: Wie dicht? Und wie schnell?“ Hinter diesen fast banalen Fragen verbirgt sich ein ganzer Berg richtungweisender Entscheidungen bei der Konstruktion einer Maschine. Für den Laien: „Ein bisschen dicht“ löst logischerweise ein weniger aufwendiges Prüfverfahren aus als „richtig dicht“ – wobei es „ganz dicht“ schon aus physikalischen Gründen gar nicht gibt (nachzulesen auf Seite 19 in der B&P-Juli-Ausgabe, Link: www.tageblatt.de/business-people). Hohe Stückzahlen erfordern andere Konstruktionen, beispielsweise durch Automation, als gemäßigte Geschwindigkeiten für geringe Stückzahlen, bei denen die Bediener der Maschine auch noch selbst Hand anlegen. Die Dichtheitsprüfung einer Alufelge ist ein Vorgang von wenigen Sekunden; um einen großen Kompressor anzuschließen und zu prüfen, können schon mal einige Minuten vergehen.

Wenn die Datenlage geklärt ist, kommen die vdh-Physiker ins Spiel, darunter mit Wolfgang Fuhrmann ein Top-Fachmann von internationalem Renommee. Er baute vor Jahren die Sparte Dichtheitsprüfung bei vdH auf, ist heute im Ruhestand, aber immer noch als

Konstruktion am Bildschirm

kauft. Meyer: „Das Herzstück der Anlage, die Prüfkammer, wird komplett hier gebaut. Das gilt insbesondere für die Abdichtwerkzeuge.“ Ein einfaches Beispiel: Soll eine Flasche auf Dichtheit geprüft werden, muss sie für den Messvorgang verschlossen werden. Das gilt aber auch für eine starre Alufelge oder eine Luftfeder im Fahrzeugbau, die im Kern aus einem Gummibalg besteht – was die Bandbreite der Herausforderungen an die Maschinenbauer etwas verdeutlicht. 30 Jahre Know-how haben von der Heyde zum Weltmarktführer gemacht.

Endlich: Jetzt wird gebaut

trieb laufen, folgt nun der Härtestest: Eine Woche unter Vollast. Lüldolph: „Das gilt vor allem für Neukonstruktionen. Bei Maschinen für die Felgenreifenprüfung laufen dann schon mal rund um die Uhr mehrere 1000 Prüfvorgänge hintereinander ab. Wir bauen sogar bewusst fehlerhafte Prüfobjekte ein, um zu sehen, ob die auch von der Maschine erkannt werden.“ Dies passiert übrigens auch im regulären Betrieb: Jedes 200. Teil wird bewusst in defektem Zustand auf die Maschine geschickt – und muss dann aussortiert werden. Der ständige Selbsttest ist Programm, denn die Anlage hat nur einen Sinn: Sie soll Fehler in der Produktion aufspüren. Und das muss 100prozentig funktionieren. Nach der internen Abnahme folgt die Abnahme durch den Kunden. Ist alles in Ordnung, steht die Auslieferung an – entweder am Stück oder zerlegt in Baugruppen werden die Maschinen zum Einsatzort verfrachtet und dort wieder in Betrieb genommen. Außerdem muss das Personal beim Kunden geschult werden. Bei den normalen Maschinen sind nun etwas sechs Monate

Offen für neue Küchen!



Jetzt Planungs-termin vereinbaren!

Unsere Küchenplanerin Ute Andresen



Wir beraten Sie gern!

corleis
Persönlich einrichten.



In Harsefeld: Möbel-Corleis GmbH
Buxtehuder Str. 9 · 21698 Harsefeld
Telefon 04164 2266 · www.moebel-corleis.de
Mo- Fr 9.00- 18.00 Uhr · Sa 9.00-16.00 Uhr

Und so soll das Haus ab März kommenden Jahres aussehen. Der Einzug ist für Mai geplant.



Nicht nur für Profis

Expertenteam behandelt Sportverletzungen

Eine ausgekugelte Schulter, ein verdrehtes Knie – Unfälle passieren schnell und unerwartet, meist in der Freizeit und beim Sport. Die Verletzungen sind oft schwerwiegender als zunächst angenommen und bringen körperliche Einschränkungen mit sich. „Umso wichtiger ist es, schnell zu diagnostizieren und zu therapieren, um Beschwerden zu stoppen, optimale Ergebnisse zu erzielen und Folgeschäden einzudämmen und vor allem zu verhindern“, erklärt Dr. Udo Brehnan, Ärztlicher Leiter der Sektion für arthroskopische Chirurgie und Sportmedizin. Der Unfallchirurg verfügt



Training eines arthroskopischen Eingriffs am Schultergelenk per Simulator: Sebastian Klötzer (von links), Dr. Udo Brehnan und Dr. Nils Farhan in der Helios Mariahilf Klinik Hamburg. Foto: Helios

über langjährige Erfahrungen auf dem Gebiet der Traumaversorgung und Sporttraumatologie. Er hat über Jahre namhafte Spitzensportler am Olympia-Stützpunkt Frankfurt/Oder versorgt und war Mannschaftsarzt der Frauenbundesligamannschaft des Frankfurter Handball Clubs. Unter seiner Leitung wurde nun der Bereich der Sportmedizin in der Helios Mariahilf Klinik Hamburg ausgebaut. Gerade für die vielen Sportvereine nicht nur im Hamburger Südraum schafft das Krankenhaus damit einen ersten Anlaufpunkt. So erhalten die Sportler des Hamburger Jugendbundesligaverbands bereits eine individuelle Betreuung. Zudem versorgt Assistenzarzt Dr. Nils Farhan die Damenhockeymannschaft des Hamburger Vereins „Der Club an der Alster“.

Frühzeitige Eindämmung von Gelenkschäden

Bei spontan auftretenden Verletzungen, aber auch bei chronischen Beschwerden bei sportlich aktiven Menschen setzt die Sektion entsprechende Behandlungsmöglichkeiten um. Als einen der häufigsten Eingriffe nehmen die Ärzte dabei die Arthroskopie vor – eine Gelenkspiegelung. „Wer seinen aktiven Sport über einen längeren Zeitraum intensiv ausübt, bekommt durch die Dauerbelastung früher oder später Gelenksbeschwerden“, sagt Brehnan. Oft fehle es allerdings an der Zeit für eine langfristige Behandlung. Durch einen arthroskopischen Eingriff kann der Unfallchirurg frühzeitig Gelenkverletzungen therapieren und degenerativ bedingte Schäden verhindern oder hinauszögern – und dies in einem relativ kurzen Behandlungsumfang. Kombiniert mit einem konsequenten Reha-Programm bedeutet dies für den Sportler eine Minderung seiner Probleme sowie einen schnellen Wiedereinstieg in den Sport. tv

Das System der kurzen Wege

Exklusiver Rundgang mit Business & People: Geschäftsführerin Ulrike Kömpe stellt den Neubau und das neue Konzept der Helios Mariahilf Klinik Hamburg in Heimfeld vor – Der Einzug der Mitarbeiter ist für Mai 2015 geplant

Angst vor Baustaub? Keine Spur! Ulrike Kömpe, Geschäftsführerin der Helios Mariahilf Klinik Hamburg, schiebt sich beherzt zwischen die Kabelbündel und lässt sich ablichten. Wir stehen in einem der Technikräume im Neubau des Krankenhauses. Hunderte von Stromkabeln hängen hier von der Decke herunter. Sie kommen aus den oberen Stockwerken. Auf dem Flur in diesem Abschnitt sieht es nicht anders aus. Dort liegen unzählige rote Datenleitungen. Unzählig ist natürlich übertrieben, denn jedes Kabel ist gekennzeichnet, hat einen Anhang und ein definiertes Ende, das es allerdings noch zu finden gilt, da in den Wänden noch keine Steckdosen montiert sind. Noch ist das neue Krankenhaus ein Rohbau, aber je höher der Besucher durch die drei Obergeschosse steigt, desto weiter ist auch schon der Innenausbau vorangetrieben. Hier entsteht zurzeit Hamburgs modernstes Krankenhaus.

Ulrike Kömpe hat die „Baustelle Mariahilf“ vor einem Jahr übernommen. Die Betriebswirtin war zuvor an der Uniklinik in Kiel und in der AHG-Klinik Lübeck beschäftigt – und baute auch dort. „Ich habe eigentlich immer mit Bauprojekten zu tun gehabt“, sagt die 50-jährige Betriebswirtin, die nun sehr gelassen für das 42-Millionen-Euro-Projekt in Heimfeld verantwortlich zeichnet.

Die Arbeitsprozesse im Neubau werden deutlich einfacher und effizienter sein als im alten Haus, da ist sich Ulrike Kömpe sicher. Die Mariahilf-Klinik ist ein historisch gewachsener Komplex, an dessen Anfang chronologisch betrachtet die Stockmeyerische Villa steht, jenes denkmalgeschützte verschachtelte, weiße Haus auf der Anhöhe. Einst als Industriellen-Villa gebaut, ist hier seit vielen Jahren die Verwaltung untergebracht. Später kamen die tiefergelegenen Gebäude hinzu, in denen heute die medizinischen Abteilungen zu finden sind.

Neu sortiert und optimiert

Künftig werden alle medizinischen Abteilungen unter dem Dach des Neubaus vereint. Da das Haus komplett neu gebaut wird, konnten die Planer der Helios Kliniken die optimale Lösung anbieten. Die wichtigsten Eckpunkte: Die Funktionsdiagnostik ist auf einer Ebene im Erdgeschoss



Ulrike Kömpe, Geschäftsführerin der Helios Mariahilf Klinik Hamburg, zwischen den Kabelbündeln, die wie ein Wasserfall von der Decke auf den Boden fallen. Fotos: Wolfgang Becker

platziert. Alle Operationssäle sowie ein Notkaiserschnitt-OP-Saal, die Intensivstation, die Entbindungsstation und die Neugeborenen-Station mit ihren Intensivplätzen für Frühchen sind im ersten Stock ebenfalls auf einer Ebene. Das heißt: Gibt es Komplikationen im Kreißsaal, ist nebenan sofort ein OP-Saal angeordnet. Und: Stationen fachverwandter Disziplinen sind auch auf einer Ebene angeordnet. Das System der kurzen Wege gibt Sicherheit und verkürzt Wartezeiten.

An der Planung waren die Ärzte und das Fachpersonal beteiligt. Zu verschiedenen Themen wurden Projektgruppen eingesetzt. Ziel: ein optimales Haus mit optimalen Versorgungsmöglichkeiten sowohl für ein Unfallopfer als auch eine Hochschwanger, einen Arthrosepatienten oder einen Notfallpatienten mit Herzrhythmusproblemen. Keine leichte Aufgabe.



Ein Blick in den Keller: Hier schlägt das Herz der Lüftungsanlage.



Technik satt: An den Decken verlaufen Leitungen, Lüftungsschächte, Rohre und alles, was zum Betrieb einer Klinik notwendig ist – zum Beispiel Sauerstoffleitungen.

Zudem soll künftig auch den stationären Patienten und ihren Besuchern mehr Komfort geboten werden. Im Erdgeschoss wird deshalb eine große, helle Cafeteria mit hohen Decken eingerichtet – vielfach größer als das bisherige Angebot. Zwei Lichthöfe sorgen zudem für Tageslicht in den „inneren Räumen“. Geheizt wird übrigens mit Holz-Pellets. Die neue Anlage steht bereits hinter dem Altbau auf dem Klinikgelände. Und ein Novum: Als erste Klinik Deutschlands arbeitet Helios in Heimfeld mit einer energieeffizienten Luftkühlung über Wärmetauscher. Entsprechend technisch sieht es im Keller aus.

Der Neubau in Zahlen: 14 600 Quadratmeter Bruttogeschossfläche (zum Vergleich: Das Phoenix-Center hat 28 000 Quadratmeter Verkaufsfläche), fast 58 000 Kubikmeter Rauminhalt (der geheizt, gekühlt und gelüftet werden muss), 6000 Meter

Trinkwasserleitung aus Edelstahlrohr, 555 Innentüren, 330 zum Teil schallschutzisolierte Kunststoff-Fenster, 150 Kilometer Stromkabel, 100 Kilometer Datenkabel und 150 Lampen. Außerdem wird das 20 Meter hohe, 45 Meter tiefe und 75 Meter breite Haus mit einer 125 Meter langen Rohrpostanlage ausgestattet.

Geplant wurde der Neubau bereits seit 2008, dem Jahr, als Helios die katholische Mariahilf-Klinik in Heimfeld übernahm. Für den Bau wurde das alte Schwesternwohnheim abgerissen. Auch Bäume mussten gefällt werden, zum Ausgleich pflanzt Helios 170 neue – auf dem Waldgelände. Das Neubauprojekt wird von der Hamburger Gesundheitsbehörde mit 20 Millionen Euro gefördert.

Ende Mai 2015 soll der Umzug vom Altbau ins neue Haus an der Stader Straße beginnen. Vorgeschaltet ist eine sechs bis acht Wochen dauernde „Warmlaufphase“, wie Ulrike Kömpe sagt. Vor dem Einzug müssen alle technischen Systeme auf Herz und Nieren geprüft werden. Sobald Patienten im Haus sind, muss alles hundertprozentig funktionieren.

Was wird aus den Altgebäuden?

Künftig wird die Helios Mariahilf Klinik 199 Betten haben (derzeit 169). Das gesamte klinische Geschehen wird in den Neubau verlagert. Davon sind 380 Mitarbeiter betroffen. Das Labor bleibt im Altgebäude B, in das später auch die Verwaltung ziehen wird. Dasselbe gilt für die ambulante Krebsstation, das Elternzentrum (Kursangebote) und das Büro des Harburger Hospizvereins.

Geplant ist auch die Einrichtung einer Kindertagesstätte für Mitarbeiter. Was aus der alten Meyerschen Villa wird, ist jedoch noch offen. Ulrike Kömpe: „Ich würde die Villa gern behalten, denn hier ist der Geist von Mariahilf zu Hause. Allerdings haben wir noch keinen Plan für die spätere Verwendung. Das ist ein Thema für 2015.“ Und hat dann zumindest entfernt wieder mit dem Bauen, zumindest aber dem Sanieren zu tun . . . wb

» Web: www.helios-kliniken.de/hamburg

Ein neues Herzzentrum für den Hamburger Süden

Bereits seit über einem Jahr hat sich die Medizinische Abteilung für Kardiologie unter Leitung von Dr. Oliver Zantis in der Heimfelder Klinik etabliert. Seit Anfang September existiert nun das Herzzentrum Süderelbe an der Stader Straße zur Versorgung von Kindern und Erwachsenen – mit integrierter 24-Stunden-Notfallversorgung für Erwachsene, inklusive einer durchgehenden Herzkatheterbereitschaft bei akutem Herzinfarkt. Neben dem kardiologischen Team begleitet Pädiaterin Dr. Caroline Schmitt die Arbeit im Herzzentrum. Die Chefärztin ist Kinderkardiologin sowie Expertin für die Betreuung herzkranker Kinder und in der konservativen Behandlung Erwachsener mit angeborenen Herzfehlern.

Mit der Entstehung des Herzzentrums Süderelbe vertiefen die Ärzte die seit Gründung der Kardiologie in Heimfeld bestehende Kooperation zum Universitären Herzzentrum Hamburg (UHZ). Der bereits etablierte Austausch mit den Experten der universitären Einrichtung konnte nun so-



Arbeiten eng zusammen: Dr. Oliver Zantis (links) und Prof. Dr. Hermann Reichenspurner.

weit intensiviert werden, dass die klassischen Anforderungen an ein Herzzentrum erfüllt werden. Für eine unverzügliche An-

schlussbehandlung tauschen die beiden Zentren Befunde per digitalem Datentransfer aus. Zwischen den Ärzten der Ma-

riahilf Klinik und dem UHZ finden zudem regelmäßig kardiologisch-kardiologische Fachkonferenzen statt, eine Plattform zum Austausch von gemeinsamen Entscheidungen im Herzteam. Den Patienten der Mariahilf Klinik steht bereits jetzt die hochmoderne Medizintechnik des UHZ zur Verfügung.

Chefarzt Dr. Zantis freut sich, seinen Patienten dieses umfassende Spektrum anbieten zu können: „Wir haben ganz bewusst das UHZ als strategischen Partner zur Realisierung unseres Herzzentrums ausgewählt, da die Qualität der medizinischen Versorgung unser oberster Anspruch ist.“

„Das Herzzentrum Süderelbe ist ein wichtiger strategischer Partner bei der Behandlung gemeinsamer Patienten in Harburg und Umland. Die Strukturen des Herzzentrums Süderelbe bieten hierzu die optimalen Voraussetzungen“, sagt Prof. Dr. Hermann Reichenspurner, Ärztlicher Direktor des UHZ und Direktor der Klinik für Herz- und Gefäßchirurgie.



Spezialist für Kopf und Wirbelsäule

Einblick in die Neuroradiologie in der Klinik Dr. Hancken im Elbe Klinikum Stade

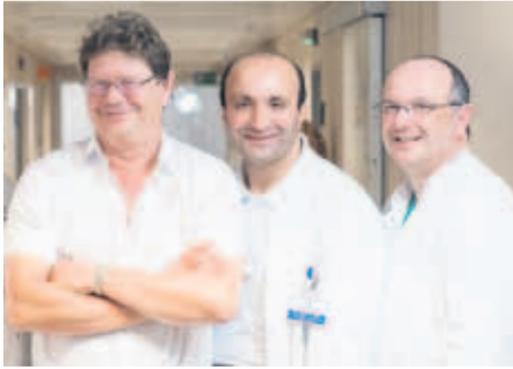
Bei einem Schlaganfall zählt jede Minute, die zwischen den ersten akuten Symptomen und dem Beginn der Behandlung verstreicht. Je schneller der Patient versorgt werden kann, umso geringer sind die Schädigungen im Gehirn.

Eine schnelle und präzise Diagnose durch Untersuchungen des Kopfes im Computertomographen (CT) liefert wichtige Erkenntnisse über Art und Lage der Gefäßdefekte und damit auch für die Therapie.

Um die Diagnostik von Gefäßkrankheiten im Hirn oder die Folgen von Kopfverletzungen und von neurologischen Erkrankungen im Gehirn und Rückenmark für die Menschen in der Elbe-Weser-Region zu verbessern, wurde das Angebot der Klinik Dr. Hancken im Elbe Klinikum um die Einrichtung der Neuroradiologie ergänzt. „Mit der Aufnahme von neuroradiologischen Untersuchungen in unser Leistungsspektrum können wir eine entscheidende Lücke in der medizinischen Versorgung von vielen Patienten mit Hirnerkrankungen und neurologischen Krankheiten schließen“, sagt Dr. Christoph Hancken, geschäftsführender Gesellschafter der Klinik Dr. Hancken. Diese Diagnostik ist das Arbeitsgebiet von Dr. Christian Saager, dem einzigen Radiologen mit der Zusatzbezeichnung Neuroradiologie im Großraum Stade-Buxtehude-Bremervörde-Cuxhaven. Mit den neuroradiologischen Untersuchungen unterstützt Dr. Saager die Arbeit der Ärzte in der Stroke-Unit, in der die Schlaganfallpatienten des Elbe Klinikums behandelt werden. Noch besser wäre es allerdings, wenn die Gefahr einer akuten zerebralen Erkrankung, etwa eines Hirninfarkts, schon vor dem Anfall erkannt wird.



Dr. Christian Saager ist Spezialist für die Diagnostik von zerebralen und neurologischen Erkrankungen.



Das Team des Gefäßzentrums Elbe-Weser (von links): Dr. Kersten Mückner, Dr. Niyazi Cebi und Torsten Budziak.

Auch ein Aneurysma, eine Aussackung an einem Blutgefäß, im Gehirn lässt sich therapieren, wenn es noch nicht gerissen und eine lebensgefährliche Blutung aufgetreten ist. Deshalb gehören zum Arbeitsgebiet des 38-jährigen Stader Facharztes nicht nur akute Notfälle oder Unfallverletzungen, sondern auch die präventive Diagnostik von Gefäßveränderungen im Kopf und Hals. „Unser Ziel ist es, diese Verengungen und Veränderungen durch CT- oder MRT-Untersuchungen zu entdecken und zu behandeln, bevor sie eine schwere akute Funktionsstö-

rung auslösen“, sagt Dr. Saager. In vielen Fällen kündigten sich die Gefäßveränderungen und Durchblutungsstörungen im Kopf durch Symptome wie häufige Kopfschmerzen, Schwindelanfälle oder Sehstörungen an. Meistens würden aber diese vorübergehenden Beschwerden von den Betroffenen nicht ernst genommen. Doch nicht nur die radiologische Diagnostik von Gefäßkrankheiten beschäftigt den Facharzt. „Zum Gebiet der Neuroradiologie gehören alle medizinischen Fragestellungen, die sich aus Veränderungen oder Funktionsstö-

runge im neurologischen Bereich – in Kopf, Hirn, an der Wirbelsäule und dem Rückenmark – ergeben“, erklärt Dr. Saager. Der Oberarzt der Abteilung für interventionelle Radiologie der Klinik Dr. Hancken im Elbe Klinikum Stade führt auch die Untersuchungen im CT oder Kernspintomographen bei Patienten mit Verdacht auf Multiple Sklerose, Parkinson Erkrankungen oder Alzheimer Demenz durch. „Auch Hirntumoren können jetzt hier in Stade noch besser diagnostiziert und die Therapieverläufe überprüft werden“, erklärt Dr. Saager. „Dadurch können wir den Patienten viele Fahrten nach Hamburg abnehmen, ohne dass sie auf das Wissen der Spezialisten am Universitätskrankenhaus verzichten müssen“. Durch seine Ausbildung – Medizinstudium in Hamburg und Ausbildung zum Facharzt für Diagnostische Radiologie und die Weiterbildung zum Neuroradiologen im Universitätskrankenhaus Eppendorf – ist Dr. Saager mit den Kollegen am UKE bestens vernetzt. Die gute Zusammenarbeit hat sich oft bewährt – erst kürzlich wieder bei einem kleinen Jungen, der an einem Hirntumor erkrankt war: Die Eltern waren froh, dass sie ihrem kranken Kind die lange Fahrt nach Hamburg für die häufigen Kontrolluntersuchungen ersparen konnten.

Kontakt:

Klinik Dr. Hancken
Harsefelder Straße 8, 21680 Stade
Telefon 0 41 41-60 40

MVZ Klinik Dr. Hancken
Elbe Klinikum Stade
Bremervörder Straße 111, 21682 Stade
Telefon: 0 41 41-97 15 51
Web: www.hancken.de

Info

Das Hauptgebiet der Interventionellen Radiologie im MVZ Klinik Dr. Hancken im Elbe Klinikum Stade liegt in der Entdeckung und Behandlung von Gefäßkrankheiten, der speziellen Tumortherapien bei Leberkrebs und Lebermetastasen wie SIRT (Selektive Radiotherapie), TACE (Transarterielle Chemoembolisation) und der Radiofrequenzablation sowie in der Entnahme von Gewebeprobe unter der Kontrolle von bildgebenden Verfahren wie Ultraschall, Magnetresonanztomographie (MRT), Computertomographie (CT) und Röntgen. Dank der Interventionellen Radiologie können in vielen Bereichen große belastende Operation durch minimalinvasive Eingriffe ersetzt und der Patient schonender behandelt werden.

Gefäßkrankungen, vor allem die peripheren arteriellen Verschlusskrankheit (pAVK), die Durchblutungsstörungen und Schmerzen in den Beinen verursacht, zählt noch immer zu den vernachlässigten Volkskrankheiten. Bei zwei von drei Erkrankten bleibt diese fortgeschrittene Form der Arteriosklerose unentdeckt, obwohl sie 42 Prozent aller Schlaganfälle verursacht. „Jede symptomatische Erscheinungsform der Arteriosklerose in jeglichem Bereich des Gefäßsystems stellt für die betroffene Person ein hohes Risiko dar, an einer Herz-Kreislauf-Erkrankung zu sterben“, erklärt Dr. Kersten Mückner, Chefarzt des MVZ Klinik Dr. Hancken im Elbe Klinikum Stade.

Um diese Patienten nach neuestem Stand der Medizin behandeln zu können, haben die Klinik Dr. Hancken und die Elbe Kliniken das Gefäßzentrum Elbe-Weser gegründet, das von Dr. Kersten Mückner und Dr. Niyazi Cebi, dem Leitenden Arzt für Gefäß- und Thorax-Chirurgie des Elbe Klinikums und dem Angiologen Torsten Budziak geführt wird. Bei den speziellen Tumortherapien werden die Patienten im Elbe-Weser-Raum neben der klassischen Chirurgie interdisziplinär von den Fachärzten der interventionellen Radiologie und der Strahlentherapie sowie den Hämato-Onkologen und Nuklearmedizinern der Klinik Dr. Hancken betreut.

INTERVENTIONELLE RADIOLOGIE

Zwei Unternehmen – eine Vision

Firma Watzulik (Buxtehude) übernimmt die Druck- und Kopiersparte von Firma Waller (Stade)



Ein Unternehmer möchte sich auf sein Kerngeschäft konzentrieren, der andere seine Marktpräsenz in der südlichen Metropolregion Hamburg ausweiten: Die Buxtehuder Firma Watzulik Büro- und Kopiertechnik hat die Druck- und Kopiersparte der Chr. Heinrich Waller GmbH & Co. in Stade übernommen – und beide Firmeninhaber sind begeistert von dieser Lösung. Detlef Waller, der das vor 111 Jahren in Stade gegründete Traditionsunternehmen Waller in dritter Generation leitet, und Wolfgang Watzulik, der seine Firma vor fast 30 Jahren gründete und seitdem erfolgreich führt, kennen sich seit Jahrzehnten. Die beiden „Stader Jungs“ pflegen einen respektvollen Wettbewerb miteinander, vertrauen und schätzen sich. So weiß Detlef Waller, dass seine Kunden und auch seine Mitarbeiter bei Watzulik in besten Händen sind. „Mit Wolfgang Watzulik habe ich einen idealen Partner gefunden“, sagt der Unternehmer. Detlef



Detlef Waller (links) und Wolfgang Watzulik kennen sich seit vielen Jahren. Beide kommen aus Stade und sind mit der gefundenen Lösung sehr zufrieden.

Waller hat sich bereits im Jahr 2004 im Bereich Bürobedarf neu orientiert und deutschlandweit mit 13 weite-

ren Unternehmern zu dem Netzwerk „bueroboss.de“ zusammengeschlossen. Der Versand über das ei-

gene Lager wurde eingestellt. Der Vorteil: Der Fachhändler bleibt als Ansprechpartner vor Ort, kann aber auf das Leistungsspektrum einer großen Organisation zurückgreifen. In diesem Jahr wurde Detlef Waller mit „bueroboss.de“ im Rahmen der „Paperworld“, der internationalen Leitmesse für Papier, Bürowaren und Schreibbedarf, als Fachhändler 2014 ausgezeichnet. Um sich ganz auf den Bereich Bürobedarf und Büroeinrichtung konzentrieren zu können, beschloss er, Wolfgang Watzulik, einem der in der Region führenden Fachhändler für Bürokommunikation, seine Druck- und Kopiersparte anzubieten. Watzulik war durchaus interessiert, seinen Marktanteil auszubauen: „Wir können unseren Kunden nun eine noch breitere Produktpalette anbieten, und wir sind noch stärker im Multifunktionsgeschäft aufgestellt.“ Innerhalb der 30 Jahre Firmengeschichte hat er seine Marktpräsenz erweitert und seine Geräte-

platzierung von 187 auf 4800 Stück ausgebaut. Er beschäftigt ein gut ausgebildetes Team mit sieben Technikern, zwei davon wurden von Firma Waller übernommen, vier Verwaltungsmitarbeiterinnen und zwei Verkäufern. Egal ob Einzelplatzlösungen oder große Projekte mit

Beratung und Dienstleistung

Multifunktionssystemen (IT-Anbindung, Drucken, Kopieren, Scannen, Faxen): Die hochqualifizierten Mitarbeiter von Watzulik Büro- und Kopiertechnik bieten stets eine unabhängige und lösungsorientierte Beratung und Dienstleistung. Mit besonderen Softwarelösungen kann das Team darüber hinaus auch bei der Dokumentenverwaltung, -archivierung sowie der Vereinfachung des Dokumenten-Workflows helfen. „Unser Ziel ist stets, den wirtschaftlichen Nutzen für unsere Kunden zu

verbessern“, sagt Watzulik. Dazu gehört seiner Überzeugung nach auch, ökologisch und nachhaltig zu denken und zu handeln. Dafür ist er mehrfach als „1a-Fachhändler“ ausgezeichnet worden. Der Buxtehuder Unternehmer übernimmt die Geräte-Stellplätze sowie die Kundenverträge von Firma Waller. „Diese wertvollen Kundenbeziehungen bestehen teilweise schon seit Jahrzehnten“, sagt er. Egal ob Bürobedarf und Büroeinrichtung oder Bürokommunikation, dass sich die Kunden beider Unternehmen in besten Händen befinden, zeigt die Ähnlichkeit ihrer formulierten Visionen. Fast wortgleich heißt es bei „bueroboss.de/waller“ und Watzulik Büro- und Kopiertechnik: „Wir begeistern Menschen in ihrer Arbeitswelt.“

Web:
www.bueroboss.de
www.waller-stade.de
www.watzulik.de

WEINFEST in der Harburger City



VERKAUFS
OFFENER
SONNTAG
28. SEPT.
13 – 18 UHR



Die Mitarbeiter der Unternehmensbetreuung (von links): Ralf Ottermann, Werner Pede, Ralf Rybaczok, Jörg Burkhard Theel, Jens Wischmann, Gunda Timo, Beate Scholz, Jana Elmers, Sabrina Scheller, Tanja Wohlgemuth, Jürgen Dutz, Carsten Henningsen, Volker Eggers, Nils Peters, Hermann Poppe, Dennis Zelman und Friedrich Badenhop. Nicht auf dem Foto: Marc-Oliver Mahnke, Nadja Rapold, Anja Pangert und Falk Fedders. Fotos: VB Lüneburger Heide

Mit Zertifikat: Unternehmensbetreuung bei der Volksbank Lüneburger Heide eG

„TÜV-geprüfte strategische Firmenkundenberatung“ – Seit 2010 nimmt der TÜV Saarland kontinuierlich die Beratungsleistung unter die Lupe – Anregungen der Kunden sind Teil des Optimierungsprozesses

Cewerbetreibende und mittelständische Unternehmen verlangen heute mehr als nur klassische Bankleistungen. Sie erwarten von ihrer Bank eine langfristige, vertrauensvolle Zusammenarbeit und einen Berater, der ihr Geschäftsmodell und die jeweilige Branche auch tatsächlich versteht. Nur so entstehen ganzheitliche Lösungen für einen dauerhaften Unternehmenserfolg. Die zertifizierten Mittelstandsbetreuer der Volksbank Lüneburger Heide eG stehen Unternehmern mit Umsicht, Kontinuität und Berufserfahrung zur Seite. Sie hören ihnen zu und haben dabei nicht nur die gesamte Situation des Unternehmens, sondern auch die privaten Wünsche und Zukunftspläne im Blick. „Unsere Philosophie ist die ganzheitliche Betreuung Ihres Finanzmanagements“, sagt Her-

mann Poppe, Leiter Unternehmensbetreuung. „Dabei gibt Ihnen Ihr individuelles VR-Unternehmerexposé klare Handlungsempfehlungen und sichert die Umsetzung der gemeinsamen Vereinbarungen.“ Das hohe Niveau der Unternehmensbetreuer belegt das Zertifikat „TÜV-geprüfte strategische Firmenkundenberatung“. Die Volksbank Lüneburger Heide eG gehört bundesweit zu den ersten, die mit diesem Qualitätssiegel ausgezeichnet wurden. 2010 hatte der TÜV Saarland die Qualität der Firmenberatung erstmalig unter die Lupe genommen. 2013 wurde diese Prüfung bereits zum vierten Mal bestanden. Vorausgegangen war ein dreitägiges Überwachungs-Audit, bei dem Beratungsqualität, ganzheitliche Herangehensweise und Qualifikation



der Berater im Mittelpunkt standen. Die jährliche Überprüfung durch den TÜV gewährleistet, dass der hohe Standard laufend optimiert wird. Anregungen von Firmenkunden werden aktiv mit einbezogen. So steht auch im November 2014 die erneute Überprüfung an.

» **Web:**
www.vblh.de
Terminvereinbarung
Tel: 0 800 0965 100
www.vblh.de/terminvereinbarung

Carsten Henningsen (von links), Hermann Poppe und Frank Dernoschek zeigen das Siegel vom TÜV Saarland.

Die Bank, die zu Ihrem Unternehmen passt!

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

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

Telefon: 0800 0965 100
www.vblh.de



Eine starke Bank in der Region

Das Geschäftsgebiet der Volksbank Lüneburger Heide eG

Seit mehr als 150 Jahren ist die Volksbank Lüneburger Heide eG stark in der Region vertreten. Eine Zahl, die für sich spricht: Rund 68 000 Mitglieder tragen den Förderauftrag und die Demokratie der Rechtsform mit. Die Volksbank übernimmt nicht nur Verantwortung für die Mitglieder und für rund 170 000 Kunden, sondern sieht sich gerade auch als starker Partner der Wirtschaft in der Pflicht. Pro Jahr werden neue Kredite im Wert von mehr als 100 Millionen Euro an Unternehmenskunden vergeben. Diese Mittel werden nicht am Kapitalmarkt refinanziert, sondern aus den Geldanlagen der eigenen Kunden. Die Kontinuität dieser Vorgehensweise sichert und schafft Arbeitsplätze. Die hier abgebildete Karte zeigt das

Geschäftsgebiet der Volksbank Lüneburger Heide eG mit ihren 55 Filialen in dem riesigen Gebiet zwischen Hamburg-Neuenfelde im Norden und Schwarmstedt im Süden, Visselhövede/Tostedt im Westen und Redefin (Amt Neuhaus) im Osten. Das gesamte Filialgebiet ist in zehn Regionen eingeteilt, die jeweils von einem Regionaldirektor geführt werden. Diese Regionen sind: Rosengarten-Neu Wulmstorf, Buchholz, Seevetal, Winsen, Lüneburg, Bleckede-Dahlenburg, Hanstedt-Salzhausen, Schneverdingen-Bispingen, Soltau und Walsrode. Die Volksbank Lüneburger Heide eG hat ihren Hauptsitz in Winsen und beschäftigt insgesamt rund 620 Mitarbeiter. Die Bilanzsumme liegt bei 2,56 Milliarden Euro (2013).



Das Autohaus Bröhan schwört auf frischen Wind und Multitalente

Der Mix macht's: Die Auszubildende Alina Fürst genießt die Vielseitigkeit des neuen Berufs Kauffrau für Büromanagement

tion und Fachangestellte für Bürokommunikation vereint.

„Damit soll ein strukturierteres und ganzheitliches Angebot für mehrere Branchen entstehen“, erklärt Catharina Bröhan, zuständig für Marketing und Disposition im Autohaus. Diesen Ansatz findet auch die 20-jährige Alina Fürst besonders attraktiv. So bekomme sie im Laufe ihres Berufslebens die Möglichkeit, in verschiedenen Bereichen und Branchen tätig zu werden. „Ich bin vielleicht weniger festgelegt als eine Automobilkauffrau“, sagt sie.

Im Alltag spiele es ohnehin keine große Rolle, wie das Kind nun heißt, sagt Catharina Bröhan. Der kaufmännische Nachwuchs wird bei Bröhan zu Multitalenten ausgebildet. Während der drei Ausbildungsjahre durchlaufen die Auszubildenden viele Abteilungen des Unternehmens und lernen die verschiedenen Prozesse kennen. In jeder Abteilung gibt es einen erfahrenen Mitarbeiter, der sich um die jungen Leute kümmert, sie ein wenig an die Hand nimmt. Dabei werden sie vom ersten Tag an voll in die regulären Abläufe eingebunden. „Sie sollen eigenständig arbeiten“, nennt Catharina Bröhan den Anspruch, den das Unternehmen an seine Azubis stellt. Dass sie dabei alle Unterstützung bekommen, die sie brauchen, versteht sich von selbst. Fehler sind erlaubt.

Alina Fürst hat einige Tage im Autohaus zur Probe gearbeitet, danach stand für sie fest, dass sie Teil des Bröhan-Teams werden wollte. Das gute Arbeitsklima, der respektvolle und nette Umgang der Kollegen untereinander hätten sie überzeugt, sagt sie. Zurzeit hält noch so gut wie jeder Tag Neues für sie bereit. Der Job einer Kauffrau für Büromanagement ist vielseitig. Sie wird nicht nur in die komplexen Büro- und Geschäftsabläufe des Autohauses eingearbeitet, sie organisiert auch bürowirtschaftliche Abläufe und lernt die Prozesse des Rechnungswesens kennen. Sie erlernt den Umgang mit modernen Kommunikationssystemen und Grundzüge des Marketings. Und sie hat Kontakt zu den Kunden und Lieferanten. „Dieser Mix gefällt mir besonders gut“, sagt sie, „dass ich nicht ausschließlich am Schreibtisch sitze, sondern auch direkten Kontakt zu vielen Menschen habe.“

Als Dienstleister legt ihr Arbeitgeber besonders viel Wert auf guten Service. Der berühmte Spruch vom Kunden, der König ist, wird hier täglich mit Leben erfüllt. Diesem Anspruch müssen auch die Auszubildenden vom ersten Tag an gerecht werden. „Hubschrauberblick“, nennt Catharina Bröhan die Eigenschaft, die verlangt wird. Es gehe darum, mitzudenken und Aufgaben, die anfallen, zu sehen. Das kann die Kaffeetasse

sein, die abgeräumt werden muss. Oder eben der Kunde in der Ausstellung, der eine Beratung benötigt.

Auf der anderen Seite ist es aber auch ausdrücklich erwünscht, dass die Auszubildenden ihre eigenen Ideen einbringen, sich trauen, Verbesserungsvorschläge offen zu äußern. In jedem noch so gut funktionierenden Unternehmen bestehe die Gefahr einer sich einschleichenden Betriebsblindheit, sagt Catharina Bröhan. Da sei eine neue Perspektive hilfreich. „Unsere Azubis sorgen für frischen Wind.“

Ziel jeder Ausbildung im Autohaus Bröhan ist es, die Azubis zu behalten.

Alina Fürsts Kollegin hat ihre Ausbildung im Sommer abgeschlossen und arbeitet die neue Auszubildende nun ein. Für zusätzliche Motivation sorgt die Kollegin so ganz nebenbei auch: „Sie ist doch das beste Beispiel, dass es sich lohnt, in der Ausbildung Gas zu geben“, sagt Alina Fürst.

Web: www.autohaus-broehan.de

Klimaanlagen-Reinigung

Mikroorganismen sorgen für schlechte Luft und schädigen die Gesundheit

Während der Sommermonate läuft die Klimaanlage in den meisten Autos auf Hochtouren. Dass sie auch regelmäßig gewartet und gereinigt werden sollte, ist vielen Autofahrern nicht bewusst. Im Verdampfer der Klimaanlage finden Pilze, Keime und Bakterien einen idealen Nährboden. Mit der Zeit sorgen diese unerwünschten Untermieter dafür, dass es im Auto unangenehm riecht und gerade Allergiker zunehmend Probleme beispielsweise mit der Atmung bekommen. Eine fachmännische Reinigung sorgt nicht nur dafür, dass lästige Gerüche zuverlässig beseitigt werden, sondern leistet zugleich einen erheblichen Beitrag zur Gesundheit der Fahrzeuginsassen. Zu jeder Jahreszeit bietet das Autohaus Bröhan die Klimaanlage-Reinigung an. Auf Wunsch prüft Bröhan auch gleich die Kühlung der Klimaanlage.

INFO

„Wir müssen die Unternehmen sichtbarer machen“

chemcoastpark im Dialog: So können die Chemiefirmen im Raum Stade dem Fachkräftemangel begegnen

Mit dem demografischen Wandel ist es so ähnlich wie mit dem Klimawandel – irgendwie wissen alle, dass da was kommt, aber so lange es nicht wirklich da ist, sind andere Probleme wichtiger. Aus Sicht der Unternehmen steht der demografische Wandel – das „Durchwachsen“ der geburtenstarken Jahrgänge ins Rentenalter – vor allem für den sich abzeichnenden Fachkräftemangel. Schon heute klagen verschiedene Branchen darüber, kaum noch geeignete Mitarbeiter zu finden. Das Thema „Fachkräfte von Morgen“ stand im Mittelpunkt der Veranstaltungsreihe „chemcoastpark – im Dialog“, zu der der chemcoastpark stade im Zuge des Gemeinschaftsprojekts „stade-project 2021“ (getragen von der Wirtschaftsförderung Stade und der Süderelbe AG) Unternehmer und versierte Referenten in die Stader Seminarturnhalle eingeladen hatte. Anlass war eine Studie, die ein Bild der aktuellen Personalarbeit in den Unternehmen des chemcoastpark zeichnet. Am Chemiestandort Stade arbeiten immerhin rund 3600 Menschen – etwa die Hälfte aller in der Industrie Beschäftigten in Stade und Umgebung. Stefan Stracke (WMP) und Dr. Oliver Brandt von der Süderelbe AG trugen die wichtigsten Ergebnisse der Studie vor, an

der sich immerhin 23 von 25 Betrieben beteiligt hatten. Zum Beispiel: Von den 3600 Beschäftigten gehört knapp ein Drittel (1075) zur Gruppe der 40- bis 60-Jährigen, also zu den Babyboomern. Oder: Der Personalbedarf wird vor allem im Bereich der Facharbeiter, Gesellen, Techniker, Meister und Projektleiter gesehen, weniger bei den Hochqualifizierten. Stracke und Brandt machten deutlich: Es wird einen Fachkräftemangel geben. Deshalb müsse bereits jetzt gehandelt werden. In diesem Zusammenhang taucht auch die Forderung nach einem lokalen Zentrum zur beruflichen Weiterbildung auf.

Teil der Studie ist ein Katalog mit Handlungsempfehlungen. Unter anderem soll chemcoastpark stade stärker als regionale Arbeitgeber-Marke platziert werden. Die Kooperation der Unternehmen mit Schulen soll gefördert werden. Neue Zielgruppen (Frauen, Ältere) sollen in einem erweiterten Radius angesprochen werden. Weitervermittlung von Bewerbern an andere Chemiebetriebe statt Absage könnte ein weiterer Weg sein, die Mitarbeitersuche effektiver auf den Standort zu beziehen. Dagmar Froelich, Geschäftsführerin der Agentur für Arbeit Stade, sprach von einer ge-



Dr. Eckart Lantz (Landkreis Stade) begrüßte die Teilnehmer am chemcoastpark-Dialog in der historischen Seminarturnhalle. Foto: Wolfgang Becker



Die Redner und Akteure beim 4. chemcoastpark-Dialog (von links): Stefan Stracke, Dr. Oliver Brandt, Marco Dibbern (Wirtschaftsförderung Stade), Dagmar Froelich, Dr. Axel Meyer und Dr. Eckart Lantz (Landkreis Stade).

meinschaftlichen Aufgabe, um die schlummernden Potenziale zu heben. Sie nannte zwei Ansätze: Zum einen sollten Jugendliche mit Startschwierigkeiten stärker in den Fokus rücken. Es sei im Gespräch, eine Jugendberufs-Agentur für Stade ins Leben zu rufen. Zum anderen müssten die Unternehmen in der Region sichtbarer gemacht werden. Dies gelte gerade auch für die kleinen Betriebe. Die Agentur hat dazu die Arbeitsgruppe „Arbeitgeberattraktivität“ gegründet.

Dr. Axel Meyer, Vorstand der Karl Meyer AG in Wischhafen (120 Millionen Euro Jahresumsatz, 22 Tochterunternehmen, 680 Mitarbeiter am 14 Standorten, Themen: Recycling, Entsorgung, Logistik, Autohandel, Schifffahrt, Energie/Technik), berichtete über die Mitarbeitersuche „im ländlichen Raum“. Er sei bei der Vorbereitung überrascht gewesen, dass auch in seinem Unternehmen der Anteil der 45- bis 60-jährigen besonders hoch ist. Meyer zeigte einen gan-

zen Strauß von Maßnahmen auf, mit denen die Karl Meyer AG für Nachwuchskräfte sorgt – von der Ausbildung (derzeit 34 Azubis in elf Berufen) über die hauseigene Akademie und die Übernahme von Kosten beispielsweise für einen Meisterkurs bis hin zur flexiblen und familienkompatiblen Arbeitszeit wird alles geboten.

Web: www.chemcoastpark-stade.de



Frisch und hausgemacht. Ob Kaminzimmer, Wintergarten oder Sonnenterrasse – im stilvollen Ambiente unseres Hauses bieten wir regionale und saisonale Küche mit internationalen Akzenten. **Tafeln und Feiern** – Unser Zum Dorfkrug Team

arrangiert mit Freude und Liebe zum Detail Ihr Familienfest oder Ihre Firmenfeier. Täglich geöffnet. Unsere Küchenzeiten: 12.00 bis 14.00 Uhr und 17.30 bis 21.30 Uhr. Unser besonderes Angebot: Genießen Sie unser Mittags-Spezial – Huftsteak für € 10,50.

er Meister sitzt entspannt auf der Terrasse, genießt die warme Spätsommerluft und ist sich sicher: Drinnen im „Dorfkrug“, da wird emsig gearbeitet – das Menü wird großartig. Eckart Witzigmann, Jahrhundertkoch, Buchautor, in der 1970er-Jahren Bereiter der Nouvelle Cuisine in Deutschland und Markenbotschafter für den Dorfkrug in Neu Wulmstorf, gilt als einer der weltweit besten lebenden Köche. Zeit für ein paar Fragen? „Selbstverständlich. Es ist alles vorbereitet . . .“ Ein Kochevent unter seiner Führung, darüber dürfen sich sechs Gewinner eines Preisausschreibens („Zehn Jahre Sylter Salatfrische“) freuen, die mit ihren Partnern aus ganz Deutschland und sogar von Mallorca ange-reist sind. Und sie freuen sich wirklich, daran lässt niemand einen Zweifel.

Die Teilnahme an dem Preisausschreiben, für das per Leporello an den Flaschen der „Sylter Salatfrische“ erworben worden war, hatte die mehreren 100 Teilnehmer gefordert. Sie sollten ihre Lieblingsrezepte einschicken. Eine Jury unter Beteiligung von Witzigmann wählte die sechs Gewinner aus, die nun gemeinsam mit dem 73-Jährigen ein wunderbares Vier-Gänge-Menü auf



So macht Kochen richtig Freude: Jahrhundertkoch Eckart Witzigmann (vorn von rechts), „Zum Dorfkrug“-Inhaber Thomas Hauschild, Prokurist und Koch Thomas Leindecker und Küchenchef Jörg Busch im Kreise der Gewinner des Preisausschreibens zum zehnjährigen Bestehen der „Sylter Salatfrische“.

Fotos: felix roth GmbH/hoer

Ein wahres Wort gelassen ausgesprochen

„Küche ist Geduld“

„Zum Dorfkrug“ in Neu Wulmstorf: Sechs Gewinner-Paare aus ganz Deutschland kochen mit Jahrhundertkoch Eckart Witzigmann

den Tisch zauberten. „Die Damen und Herren kennen sich aus, das merkt man“, attestiert der Altmeister ohne Umschweife. „Wie einige mit dem Messer umgehen, das sehe ich sofort.“ Witzigmann fühlt sich

an seine Zeit im Münchner „Aubergine“ erinnert, der damaligen Top-adresse für Gourmets. Auch da habe er Kurse veranstaltet, das sei ein intensives Thema, habe aber Spaß gemacht. Das gilt auch für die Teilneh-

mer, die an der langen Arbeitstheke kleinste Pfefferlinge zu putzen haben.

Das Menü: Vorspeise Salat von Kaisergranat und Weinbergpfirsichen, Zwischengang Kross gebratener Ka-

beljau auf Wirsing mit geräuchertem Lachs, Hauptgang Neu Wulmstorfer Charolais mit Maronen-Steinpilzkruste, Dessert Variation von dunkler und weißer Schokolade mit Orangenkompott. Dazu Witzigmann: „Alles Rezepturen, die nachvollziehbar sind – auch preislich. Wir kochen hier nicht avantgardistisch. Und wir verwenden gute Produkte für eine respektvolle Küche.“

Der Jahrhundertkoch begrüßt es, dass sich immer mehr Menschen mit dem Thema Essen und Kochen auseinandersetzen. Er plädiert dafür, die Kinder einzubeziehen: „Kocht gemeinsam mit den Kindern. Macht daraus ein Event für die Familie. Kochen bedeutet Konversation und Gemeinschaft.“ Und er fordert den „Respekt vor der Gabe Gottes“, wenn er sagt: „Ich werde verrückt, wenn ich sehe, dass jemand eine halbe Zitrone wegwirft. Ich kann auch aus dem kleinsten Ding noch etwas machen. Schauen Sie, der Dorsch heute: Was da alles weggeschnitten wird. Daraus lässt sich ein Fond für eine Soße machen. Aus dem Fleisch lassen sich Pflanzler machen – crab cakes. Aber das kostet alles viel Zeit und ist eben sehr aufwendig.“ Witzigmanns Erfahrung: „Küche ist Geduld.“

Für seine „Lehrlinge“ hat er großes Lob. Sowohl für die eingereichten Rezepte, als auch für die Motivation und die Ideen. Ob ein Jahrhundertkoch da manchmal noch überrascht werden kann? Die diplomatische Antwort: „Ja, manchmal kommen wirklich gute Ideen und geschmackliche Kombinationen dabei heraus. Und da fällt mir keine Perle aus der Krone. Ich bin wissbegierig und immer wieder begeistert. Manches würde ich aber sicher auch so nicht machen . . .“

Für Thomas Hauschild, Inhaber des Restaurants sowie der Marke „Zum Dorfkrug“ und Erfinder der „Sylter Salatfrische“, ist das Preisausschreiben ein voller Erfolg. Mittlerweile hat er zusätzlich zu seinem Einstiegsprodukt eine ganze Linie (Salsaucen, Tomatensauce, Rote Grütze, Vanillesauce) in den Handel gebracht – darunter neu einen Schokoladenpudding. Immer nach der Devise, besonders anspruchsvolle Ware anzubieten. Und dazu sagt auch Witzigmann Ja: „Es ist eben heutzutage so, dass die Zeit oft fehlt, alles selbst zu machen.“

Web: www.zum-dorfkrug.de

om Parkplatz an der Straße bis zum Tagungshaus sind es nur wenige Schritte. Und doch taucht in eine andere Welt ab, wer die kleine Brücke überquert und durch den grünen Garten mit der alten Linde auf das historische Gebäude zugeht. Wo heute Tagungsgäste den Komfort modernster Konferenztechnik genießen, lebten früher die älteren Herrschaften der Gutsfamilie: in einem Altenteiler, der mitsamt angeschlossenem Kuhstall neben dem eindrucksvollen Haupthaus errichtet wurde. Der Charme vergangener Zeiten umweht das historische Ensemble bis heute.

Zwischen Stade und Buxtehude in idyllischer Ruhe gelegen, lädt das Gut Deinster Mühle zu einer Landpartie ein. Die Eigentümerfamilie legt viel Wert auf die Verknüpfung von Tradition und Moderne. „Uns ist der bewusste Umgang mit der Natur und diesem besonderen Ort wichtig“, sagt Julia Steffens, die mit ihrer Familie auf dem Gut lebt und mit ihrem Mann Jens das Hotel, die Gastronomie und seit dem vergangenen Jahr auch ein Tagungshaus führt. Ihr Bruder ist Geschäftsführer der Golfanlage. Der Besitz des 800 Jahre alten Guts sei ein großes Ge-



Links: Früher lebten hier die älteren Herrschaften der Gutsfamilie, heute finden Tagungen in den schönen Gemäuern statt. In dem historischen Wohnhaus sind helle, moderne Tagungsräume entstanden. Rechts: Julia Steffens führt gemeinsam mit ihrem Mann Jens die Gastronomie, das Hotel und das Tagungshaus auf dem Gut Deinster Mühle.

Traditionelles neu interpretiert

Tagungshaus in historischen Mauern

Modernste Konferenztechnik inmitten schönster Natur auf dem Gut Deinster Mühle vor den Toren Hamburgs

schick, aber eben auch eine Verpflichtung, sagt sie. Und: Tradition sei nur möglich, wo sie immer wie-

der neu und innovativ interpretiert werde. Die Räume im Tagungshaus sind hell gestaltet. Tageslicht fällt

durch die alten Flügelfenster ins Innere. Die Ausstattung der Räume hat mit der Firma Neuland, Markt-

führer im Bereich Konferenztechnik, übernommen. Bei aller Schönheit, die die Natur und die alten Gemäuer den Gästen bieten, der reibungslose Ablauf aller Veranstaltungen stehe an oberster Stelle, betont Steffens. Ihre Mitarbeiter haben an Trainingsseminaren teilgenommen, um besser nachempfinden zu können, worauf es den Gästen ankommt. Die Höhe des Flipcharts oder die Qualität der zur Verfügung gestellten Arbeitsmaterialien können entscheidend sein, weiß Julia Steffens. „Nichts ist nerviger als ein Stift, der nach drei Worten den Geist aufgibt.“

Der größte Raum im Tagungshaus bietet Platz für bis zu 30 Personen, ideal ist eine Gruppengröße von etwa 15 Personen. Außerdem gibt es einen Besprechungsraum für etwa acht Personen und eine „kreative Küche“, in der nicht nur gekocht werden kann, sondern die auch genug Platz für eine weitere Arbeitsgruppe bietet. Alle Räume können einzeln angemietet werden – auch das ganze Haus. High-speed-Internet ist ebenso vorhanden wie Beamer, Multi-Media-Anlagen und Dockingstationen für mobile Geräte. Auch Extras wie beispiels-

weise die Technik für Videokonferenzen können gebucht werden.

In Sachen Service ist alles möglich – von einfachen Schnittchen bis hin zu veganen Buffets, von der Versorgung mit Kaffee und Tees bis hin zu frisch zubereiteten Powerdrinks. „Natürlich können Tagungsgäste auch in unserem Restaurant essen. Viele schätzen dabei sehr den Perspektivenwechsel und die frische Luft zwischendurch“, sagt Julia Steffens. Ohnehin liegt in der Angebotsvielfalt die besondere Stärke des Guts Deinster Mühle.

Wer mag, checkt bereits am Vorabend seiner Veranstaltung in das 3-Sterne-Superior-Hotel ein, dreht frühmorgens eine Joggingrunde durch den angrenzenden Wald, genießt das ausgezeichnete Hotelfrühstück und spaziert dann an der Golf-schule Swing und den malerischen Angelteichen vorbei zum Tagungshaus. Team-Trainings im Wald oder auf dem Golfplatz lassen sich problemlos ins Tagesprogramm einfügen. Oder ein Lagerfeuer am Abend auf der Freifläche. Auch Team-Trommeln hat es auf dem Gut schon gegeben. „Der große Vorteil ist, dass hier niemand gestört wird. Die Ruhe und Abgeschiedenheit machen vieles möglich“, sagt Julia Steffens. „Wer zu uns kommt, wird ein Stück weit auch zur Begegnung mit der Natur gezwungen.“ Die Weite der Landschaft, der Wasserlauf und die alten Bäume würden im Zusammenspiel mit den alten Gebäuden eine ganz besondere Wirkung entfalten, der auch sie sich noch nach all den Jahren nicht entziehen könne.

Web: www.allesistgdm.de

Die Innovation aus Sand:

GREEN EARTH®
CLEANING

Ihre einzige, zertifizierte Textilpflege OHNE Löse-mittel in Hamburg

SEITZ®
The fresher company.

Natürlich gereinigte Kleidung gibt es nur hier...
**Gazertstraße 9
Heimfeld
Tel. 040 / 77 58 49
die-gute-reinigung.de**

HAMA R die gute Reinigung Meisterbetrieb

GEBERIT AquaClean
Das WC, das Sie mit Wasser reinigt.

Sauberkeit in neuer Dimension.

Die GEBERIT AquaClean erleben Sie ein völlig neues Gefühl von Frische und Sauberkeit: Das WC mit Duschfunktion reinigt den Po auf Knopfdruck mit einem warmen Wasserstrahl. Für mehr Hygiene und Wohlbefinden.
→ www.gerberit-aqua-clean.de

Der GEBERIT AquaClean Partner

Müller WÄSCHEN WARTUNG SERVICE

21726 Oldendorf • Telefon: 041 44 / 61 70-0
www.muellerhaustechnik.de

Individuelle Mode ab Größe 42
nahmenhafter Labels
und eigener Kreationen

Farb-, Stil- & Typberatung
Ihr Fachgeschäft im Herzen
von Buxtehudes Altstadt

Molla Moda®
Mode für anspruchsvolle Größen
Breite Straße 1 • Buxtehude
Telefon 041 61/49 19
www.mollamoda.de

Öffnungszeiten:
Montag - Freitag: 10.00 - 18.00 Uhr
Samstag: 9.00 - 15.00 Uhr



Gleich zehn neue Auszubildende haben bei Hartmann jetzt ihren Dienst angetreten: Hintere Reihe von links: Simon Schwarzat, Marc Spengemann, Nico Cornehl; vordere Reihe von links: Marcus Witthöft, Timo Brüscke, Davide Diamante, Barbara Gerstendorff, Julian Schultheiß und Moritz Kuch. Nicht auf dem Foto: Lukas Zielke. Nur Marc Spengemann macht eine kaufmännische Ausbildung, alle anderen wollen Elektroniker für Energie- und Gebäudetechnik werden.

Foto: ein

Gut für den Nachwuchs

Fachkräftemangel eröffnet berufliche Perspektiven

Als Jahrgangsbester absolvierte Jonas Jegminat die Gesellenprüfung zum Elektroniker – Hartmann Elektrotechnik will ihn nun weiter fördern

Erste Kontakte zur Elektronik hatte er bereits als Jugendlicher: „Da habe ich meinen eigenen PC zusammengeschaubt.“ Jetzt hat er als bester Absolvent von 50 Prüflingen den Gesellenbrief erhalten und arbeitet in seinem Ausbildungsbetrieb Hartmann Elektrotechnik – eine Übergangslösung, da ist sich Jonas Jegminat sicher. Er will ein Studium im Bereich der Elektrotechnik, Fachrichtung Automation, dranhängen. Seinen Lehrherren freut das, und er würde dies sogar finanziell unterstützen, wenn es gelingt, den Nachwuchsmitarbeiter im Unternehmen zu halten: „In unserer Branche haben wir extremen Nachwuchsmangel. Wir müssen jetzt die Leistungsträger von Morgen aufbauen. Wenn

„Wegen guter Führung vorzeitig entlassen“

sich da jemand weiterentwickeln möchte, begrüße ich das außerordentlich“, sagt Willi Neumann, geschäftsführender Gesellschafter bei Hartmann.

Jonas Jegminat ist nach der Lehrzeit nun einer von 370 Hartmann-Mitarbeitern. Der 24-Jährige hat sein Abitur auf dem Wirtschaftsgymnasium Harburg gemacht, sich



So ein Schaltschrank hat es in sich – eine Welt, in der sich der Jahrgangsbester Jonas Jegminat zur Freude von Hartmann-Inhaber Willi Neumann zu Hause fühlt. Foto: Wolfgang Becker

dann nach der damals nur noch sechsmonatigen Wehrpflichtzeit („Ich war der vorletzte Pflichtjahrgang.“) zunächst für eine praktische Ausbildung entschieden – als Elektroniker für Energie- und Gebäudetechnik. Die übliche Ausbildungszeit von 3,5 Jahren verkürzte er auf drei Jahre. „Wegen guter Führung vorzeitig entlassen“, sagt sein Chef mit einem Augenzwinkern und freut sich über den Erfolg.

Hartmann Elektrotechnik hat mittlerweile den nächsten Azubi-Jahrgang eingestellt. Neumann: „Neun Auszubildende im gewerblichen Bereich, einen im kaufmännischen.“ Das Unternehmen mit Sitz am König-Georg-Stieg in Wilhelmsburg ist vor allem als Dienstleister und Servicepartner großer Industrieunternehmen tätig und bekannt für eine umfassende und gute Ausbildung. Neumann: „Wir haben mehrfach Landesieger gestellt und waren mit unseren Auszubildenden auch schon auf Bundesebene ganz weit vorn. Unser Ziel ist es, den Nachwuchs langfristig ans Unternehmen zu binden. Gute Fachkräfte sind heute auf dem Stellenmarkt kaum zu bekommen. Deshalb sorgen wir selbst vor.“

Jonas Jegminat arbeitet zunächst als Elektroniker in der Abteilung Heizungs- und Klimatechnik. Hier geht es vor allem um Steuerungsanlagen. Ihn reizt die Automation von technischen Vorgängen, insbesondere die Konstruktion. Willi Neumann: „Automation ist zweifellos ein Wachstumsmarkt. Da brauchen wir Topleute. Deshalb ist uns die Förderung der Begabten ein großes Anliegen.“ wb

Web: www.hartmann-elektrotechnik.com



Dipl.-Finanzwirt Hans-Peter Schubert, Steuerberater

DER STEUER-TIPP

DIERKES PARTNER
WIRTSCHAFTSPRÜFER STEUERBERATER RECHTSANWÄLTE

Vorsteueraufteilung bei der Vermietung gemischtgenutzter Gebäude

Es ist häufige Praxis, dass Vermieter Gebäude teilweise umsatzsteuerpflichtig und teilweise umsatzsteuerfrei vermieten. Dabei stellt sich immer wieder die Frage, wie sie die Vorsteuer auf Eingangsleistungen hierfür aufzuteilen haben. Der wirtschaftlich gewünschte komplette Vorsteuerabzug aus Eingangsleistungen ist immer dann eingeschränkt, wenn die bezogene Leistung auch zum Erbringen von steuerfreien Umsätzen verwendet wird (Beispiel: Vermietung eines Ladengeschäfts an einen Einzelhändler im Erdgeschoss und von Praxisräumen an eine Arztpraxis im Obergeschoss). Zur Ermittlung des abziehbaren Teils der Vorsteuer ist grundsätzlich eine sachgerechte Schätzung vorzunehmen. Hierfür ist nach den derzeit geltenden gesetzlichen Regelungen bei gemischten Vermietungsumsätzen der sogenannte Umsatzschlüssel als Aufteilungsmaßstab für die Vorsteuer nur dann zulässig, wenn keine andere wirtschaftliche Zurechnung – zum Beispiel durch Anwendung des sogenannten Flächenschlüssels – möglich ist.

Der objektbezogene Umsatzschlüssel . . .

Aus diesem Grund verwehrt in einem jüngst entschiedenen Fall das Finanzamt einem Vermieter zunächst die Anwendung des für ihn günstigeren Umsatzschlüssels, mit dem er die auf die Herstellungskosten entfallenden und nicht direkt zuzuordnenden Vorsteuerbeträge aufgeteilt hatte. Der Bundesfinanzhof (BFH) entschied jedoch, dass auch der objektbezogene Umsatzschlüssel zur Anwendung kommen könnte, dies aber nur dann, wenn die Ausstattung der Räumlichkeiten erhebliche Unterschiede aufweise (beispielsweise bei der Höhe der Räume, der Stärke der Wände oder bei der Innenausstattung). Denn in diesem Fall könne nicht davon ausgegangen werden, dass sich die Eingangsleistungen gleichmäßig auf die Fläche verteile. Der Umsatzschlüssel führe in solchen Fällen zu einer wirtschaftlich „präziseren“ Zurechnung. Wann die Vorausset-

Die Rechtslage ist unklar

zungen für eine präzisere Zurechnung vorliegen, ist in jedem Einzelfall zu prüfen. Trotz dieses auf den ersten Blick für betroffene Vermieter günstigen Urteils kann von einer klaren Rechtslage kaum die Rede sein. So hat der BFH diesen Fall zur bisher nicht stattgefundenen Sachverhaltsaufklärung an das Finanzgericht zurück verwiesen. Ein anderer BFH-Senat hat in einem gleichgelagerten Sachverhalt dem EuGH (Europäischer Gerichtshof) einige Fragen zur Anwendung des Flächenschlüssels vorgelegt. So soll unter anderem geklärt werden, ob bei gemischt genutzten Gebäuden die Vorsteuer auf Eingangsleistungen, welche die Anschaffung und Herstellung des Gebäudes betreffen, zunächst direkt zugeordnet werden müsse und nur die danach verbleibende Vorsteuer nach einem Flächen- oder Umsatzschlüssel aufzuteilen seien. Außerdem soll der EuGH darüber entscheiden, ob dies dann entsprechend auch für Vorsteuern aus laufenden Kosten gelten würde. Die Frage der richtigen Vorsteueraufteilung wird Vermieter und Gerichte also auch künftig noch beschäftigen. Die Entscheidungen des BFH zeigen jedoch, dass mit guten Argumenten die Anwendung einer wirtschaftlich zutreffenden Aufteilung der Vorsteuer herbeigeführt werden kann.

Fragen an den Autor:

Tel: 0 40/761 14 66-0, Web: www.dierkes-partner.de

KOLUMNE VON



HAMBURGER
FLÄCHEN-REINIGUNG
Pulvermühlenweg 15
21217 Seevetal
Telefon 040/768 40 81
Telefax 040/768 32 02
info@hfr-hamburg.com



STRASSENREINIGUNG
WWW.STRASSENFEGER.INFO

WINTERDIENSTE
WWW.WINTERDIENSTE.INFO

KUNSTRASENREINIGUNG
WWW.KUNSTRASENREINIGUNG.INFO

KUNSTSTOFFBAHNREINIGUNG
WWW.KUNSTSTOFFBAHNREINIGUNG.INFO



GALLAS
GEBÄUDESERVICE
macht das!

**REINIGEN
VON SOLAR/
PHOTOVOLTAIK
ANLAGEN**

REINIGUNGSSERVICE
WINTERDIENSTE
HAUSMEISTERSERVICE
BÜROREINIGUNG
GLASREINIGUNG
FÜR GEWERBE & PRIVAT

GALLAS GEBÄUDESERVICE
PULVERMÜHLENWEG 17
21217 SEEVETAL
TEL 040/769 16 20 • WWW.GALLAS.DE

DAS HANDWERK DIE WIRTSCHAFTSMACHT VON NEBENAN | **Grenzenlos: Innovationen im Handwerk** | **DAS HANDWERK** DIE WIRTSCHAFTSMACHT VON NEBENAN

Sponsoring

HANDWERK UND SPORT: EIN STARKES TEAM!

Umfrage der Handwerkskammer zum gesellschaftlichen Engagement: 59 Prozent der Betriebe engagieren sich ehrenamtlich und finanziell für „ihren“ Sportverein

Leistung, Einsatz, Können, Teamgeist, Fairness – diese Werte gehören zum Sport wie zum Handwerk. Ganz im Sinne dieser gemeinsamen Werte setzt sich das Hamburger Handwerk für den Breitensport in der Hansestadt ein. Das ergab eine Umfrage der Handwerkskammer Hamburg unter **3000 Betrieben**. Danach unterstützen **59 Prozent** der befragten Betriebe zum Teil mehrere Sportvereine und **15 Prozent** denken aktuell darüber nach, wie sie sich engagieren wollen. Fast zwei Drittel der aktiven Betriebe engagieren sich mehrfach für ihren Verein: **54 Prozent** unterstützen finanziell, **37 Prozent** sponsoren Trikots und Trainingsanzüge. In **31 Prozent** der Betriebe engagieren sich die Inhaberinnen und Inhaber ehrenamtlich in Vereinsgremien, als Trainer oder Helfer bei Veranstaltungen. **17 Prozent** leisten praktische Hilfe durch die Instandhaltung der Sportanlagen. **24 Prozent** unterstützen den Verein über Bandenwerbung. So meinen **65 Prozent** der Betriebe, dass ohne das Handwerk in den Hamburger Sportvereinen „nicht viel laufen“ würde. Die Umfrage lief über „allerhandwerk“, das Projekt der Handwerkskammer Hamburg zur gesellschaftlichen Verantwortung des Handwerks.

Bei den unterstützten Sportarten liegt Fußball ganz vorn: **73 Prozent** der Betriebe sind hier aktiv. Mit großem Abstand im zumeist einstelligen Prozentbereich folgen etliche weitere Sportarten, von anderen Ballsportarten über Wassersport bis hin zu Einradfahren und Segelfliegen. **83 Prozent** der Befragten engagieren sich vor allem für Kinder und Jugendliche im Verein, also auch für die „Weltmeister von morgen“ – und das nicht nur im Sport, sagt Josef Katzer, der Präsident der Handwerkskammer Hamburg: „Wer sich im Team gut macht, der weiß auch im späteren Leben, was Teamarbeit, Fairness und Leistung bedeuten. Junge Menschen, die mit diesen Werten groß werden, finden überall in der Gesellschaft ihren Platz. Um das zu fördern, engagiert sich das Hamburger Handwerk in Sportvereinen. Außerdem ist schon so mancher Ausbildungsvertrag über einen Kontakt im Verein zustande gekommen.“ Die gemeinsamen Werte von Sport und Handwerk bieten gute Ansätze, um damit auch Werbung für den eigenen Betrieb zu machen, davon zeigten sich **84 Prozent** der Betriebe überzeugt. Doch überraschenderweise nutzen nur **29 Prozent** diese Möglichkeit.

Wenn es um die Umwelt geht, kennt Lars Reuter, Obermeister der Textilreiniger-Innung in Hamburg, kein Pardon: Was irgend geht in seinem Betrieb in Heimfeld, wird ökologisch optimiert. Der findige Meister setzt damit konsequent seine eigene Marketingstrategie um und zugleich ein wichtiges Signal für all jene, die nach wie vor denken, eine chemische Reinigung sei ökologisch bedenklich. Jetzt hat Reuter einen neuen Coup gelandet: Als erstes Unternehmen in ganz Hamburg setzt er ein völlig neutrales Reinigungsmittel ein – flüssiges Silikon, hergestellt aus Quarzsand. Der Harburger: „Damit erzielen wir nicht nur hervorragende Reinigungsergebnisse. Wir arbeiten auch umweltneutral.“ Diese Innovation hat allerdings ihren Preis: Für das neue Reinigungsmittel mussten zunächst neue Maschinen entwickelt werden. 70 000 Euro hat Reuter investiert und eine neue Reinigungsmaschine gekauft (55 000 Euro), eine vorhandene umgerüstet. Und das, obwohl sein Maschinenpark auf dem neuesten Stand war. „Hama-R – die gute Reinigung“ steht über dem Eingang in dem Gebäude an der Gazerstraße, Ecke Haakestraße im Harburger Ortsteil Heimfeld. Seit fast 60 Jahren sorgen die Reuters hier für saubere Textilien – von der Seidenbluse bis zum Teppich. Lars Reuter: „Ich habe das Umweltthema immer im Blick. In den vergangenen Jahren haben wir den ganzen Betrieb optimiert – Energieeinsparung, Beleuchtung und so weiter.“ Vor sechs Jahren wurde die Reinigung im Rahmen eines Hamburger Pilotprojektes zertifiziert und darf sich seitdem zum Qualitätsverbund Umweltbewusster Betriebe (QUB) zählen.

Chlorbleichlauge flog raus . . .

Reuter: „Das QUB-Siegel für eine Reinigung? Zunächst hieß es, das gehe gar nicht. Dann haben wir uns die über 30 Gefahrstoffe vorgenommen und auf ein halbes Dutzend reduziert. Und in diesem halben Dutzend war schon das Geschirrspülmittel in der Küche enthalten.“ Chlorbleichlauge flog raus, wurde gegen die weniger aggressive Per-Essigsäure ersetzt, aggressive Seifenkonzentrate wurden gegen milde ausgetauscht. Selbst die normalen Putzmittel kamen auf den Prüfstand und wurden gegen umweltverträgliche ersetzt. Reuter: „Irgendwann haben wir gemerkt, dass nichts mehr einzusparen und zu optimieren ist. Heute verwenden wir nur noch einen Bruchteil der Gefahrstoffe. Im Zuge der Ersatzstoff-Prüfung, so heißt das offiziell, stießen wir auf ein neues Produkt: flüssiges Silikon.“ Dieses geruchsneutrale Reinigungsmittel, das laut Reuter die Textilfasern nicht angreift und so dafür sorgt, dass sich Kleidung auch nach



Obermeister Lars Reuter, hier mit seiner Gesellin Nadine Klages, hatte schon immer einen Faible für die Technik. Im Hintergrund laufen die beiden neuen Maschinen, die mit flüssigem Silikon reinigen. Foto: Wolfgang Becker

Chemie war gestern – jetzt wird mit flüssigem Silikon gereinigt . . .

Harburg: Lars Reuter, Obermeister der Textilreiniger-Innung Hamburg, hat die Umwelt im Blick und ist Vorreiter einer neuen technologischen Entwicklung

mehrmaligem Reinigen wie neu anfühlt, wurde im Ausland, beispielsweise den USA, schon länger eingesetzt, doch die Maschinenentwicklung in Deutschland war noch nicht so weit.

Extrem gute Reinigungswirkung

„Flüssiges Silikon hat eine extrem gute Reinigungswirkung, arbeitet aber anders als herkömmliche Reinigungsschemie“, erklärt der Obermeister. Während Letztere möglichst kühl angewendet werden, braucht flüssiges Silikon etwa 30 Grad Betriebstemperatur – eine Herausforderung für die Hersteller der Textilreinigungsmaschinen. Heute sorgt eine Wärmepumpe dafür, dass kein zusätzlicher Stromverbrauch entsteht. Ein weiteres Thema, das technisch gelöst werden musste, war die Rückgewinnung des Silikons, das drei Mal so teuer ist wie herkömmliche Mittel. Ein Liter kostet 5,80 Euro – 500 Liter fließen in jeder Maschine. Reuter: „Diese Innovation klingt zunächst teuer, aber die Er-

gebnisse sind einfach spitze. Unsere Kunden reagieren sehr positiv. Da wir zugleich Energie einsparen und durch die hohe Reinigungswirkung zum Beispiel weniger Seife zusetzen müssen, rechnet sich das. Die Preise sind konstant geblieben.“ Die Hansestadt Hamburg hat das Umweltengagement Reuters mit einem Zuschuss unterstützt. Mittlerweile seien auch mehrere Unternehmen in der Hamburger Innenstadt an der neuen Techno-

Teilzeitausbildung

Auch auf anderem Gebiet ist Lars Reuter innovativ: Als Obermeister der Textilreiniger-Innung in Hamburg ist ihm die Ausbildung wichtig. Vor einigen Jahren hatte er deshalb die Idee, junge Mütter, die aufgrund ihrer Situation keine Ausbildung machen konnten, dennoch zu qualifizieren. Reuter erfand die „Teilzeitausbildung“ und schaffte es sogar, für diese neue Angebot den Segen der Handwerkskammer zu bekommen. Mittlerweile hat er mehreren jungen Frauen zu einem Berufsabschluss verholfen. Reuter in einem Interview: „Die Azubis gehen ganz normal in die Berufsschule, sind aber verglichen mit einer normalen Ausbildung nur die Hälfte der Zeit in den Betrieben. Das bedeutet, dass sie trotz Ausbildung für ihre Kinder da sein können.“ Zurzeit ist wieder ein Platz frei. Reuter: „Wir suchen Bewerber.“ Wer interessiert ist, kann Kontakt unter info@die-gute-reinigung.de aufnehmen. wb

INFO

logie und dem Label „GreenEarth Cleaning“ interessiert, sagt der Innungs-Obermeister. Er wird dann zwar nicht mehr der einzige Textilreiniger sein, der ohne Lösungsmittel arbeitet, aber der Umwelt tut das gut. Reuter: „Und das freut mich.“ wb

Web: www.die-gute-reinigung.de



er im ländlichen Bereich wohnt und sich im Frühjahr über die herrlich gelben Rapsfelder freut, bekommt spätestens beim Anblick des gelben Films auf dem Autolack Stirnfalten. Und nicht nur dort machen sich Blütenstaub und Pollen breit. Auch Solaranlagen sind betroffen und liefern

Ausbildung im Handwerk: Jetzt bewerben!

Handwerksberufe bieten vielfältige Karriereperspektiven – das erkennen in Hamburg viele junge Menschen und entscheiden sich für eine Ausbildung im Handwerk. So sind bei der Handwerkskammer Hamburg seit Januar nach aktuellem Stand für das Ausbildungsjahr 2014 bereits 2106 neu abgeschlossene Lehrverträge registriert, das sind 80 mehr als im Vorjahreszeitraum (Stand 31. August 2014). Die Entwicklung weist darauf hin, dass im Ausbildungsjahr 2014 trotz des demografischen Wandels das sehr gute Niveau von 2012 wieder erreicht werden kann. In den kommenden zwei Monaten wird es wie üblich noch weitere Vertragsabschlüsse geben. Gleichzeitig sind in der Online-Lehrstellenbörse der Handwerkskammer auch jetzt noch 157 Ausbildungsplätze für 2014 zu finden. Bis Ende September bleiben sie unter www.hwk-hamburg.de/ausbildung/ eingestellt. Doch die Betriebe richten den Blick bereits nach: In der Lehrstellenbörse sind derzeit schon 380 Ausbildungsplätze für 2015 zu

finden (Stand 28. August 2014). In einigen Berufen beginnt das Lehren bereits am 1. Februar. Schon etliche Lehrstellen für 2015 werden derzeit beispielsweise angeboten als Kraftfahrzeugmechatroniker, als Elektroniker und als Fachverkäufer im Lebensmittelhandwerk (Schwerpunkt Bäckerei), aber auch als Beton- und Stahlbetonbauer, als Gebäudereiniger, als Mauer, Rohrleitungs- und Straßenbauer. Dass sich dieses Angebot an Jungen und

weniger Strom, wenn sich eine manchmal sogar klebrige Schicht bildet, die nicht einmal vom nächsten Regen richtig abgewaschen wird. Lars Blunck, Geschäftsführer der Firma Gallas Gebäudeservice, hat auf den Vormarsch von Solar- und Photovoltaikanlagen auf deut-

Ausbildung im Handwerk: Jetzt bewerben!



Handwerkskammerpräsident Josef Katzer: „Die Azubis sind durchweg sehr zufrieden.“

Mädchen gleichermaßen richtet, ist selbstverständlich. Tipps für die erfolgreiche Bewerbung finden Schüler und Lehrstellersuchende auch im Internet auf den Seiten der Handwerkskammer bei „Ausbildung“: <https://www.hwk-hamburg.de/ausbildung/schueler-lehrstellensuchende/lehrstelle-finden/bewerbungstipps.html>. Unter dem Stichwort „Bewerbungstipps“ erhalten Jugendliche Hinweise, wie sie sich Informationen zum Wunschberuf beschaffen, wie sie ihre Bewerbungsunterlagen erstellen und wie sie sich gut auf ein Vorstellungsgespräch vorbereiten können. „Wir nehmen das Thema der guten Ausbildung im Handwerk sehr ernst“, sagt Handwerkskammer-Präsident Josef Katzer. „Deshalb führen wir bei der Handwerkskammer Hamburg jährlich eine Befragung der Azubis in unseren Betrieben durch. Die aktuelle Befragung läuft gerade, die Ergebnisse der vorangegangenen Studie zeigen, dass in der Hansestadt die meisten Jugendlichen mit dem Ver-

lächer reagiert. Er bietet eine umweltfreundliche Glasreinigung an. Um die in der Regel hochgelegenen Flächen ohne größeren Aufwand zu erreichen, setzt Gallas spezielle Reinigungsgeräte ein. Unter dem Namen Puraqlen ist ein System aus

Ausbildung im Handwerk: Jetzt bewerben!

lauf ihrer Ausbildung im Handwerk sehr zufrieden sind. 67,8 Prozent der Befragten sagen, die betriebliche Ausbildung entspreche ihren Erwartungen; 21,8 Prozent geben an, die betriebliche Ausbildung sei sogar besser als erwartet. 76,6 Prozent erklären, sie werden in der betrieblichen Ausbildung gut auf ihren Beruf vorbereitet, weitere 18,9 Prozent sind zufrieden. In Fällen, in denen es anders läuft, raten wir den Betroffenen dringend, sich an die Beratungsteams bei der Handwerkskammer Hamburg zu wenden. Wir beraten Azubis und Betriebe und vermitteln notfalls auch einen Wechsel der Ausbildungsstelle. Wir sagen: Ob Studium, ob duales Studium oder Berufsausbildung – jeder muss für sich den individuell richtigen Weg finden. Wir müssen den jungen Menschen in Deutschland diese Wahl des passenden Weges erhalten und dafür Sorge tragen, dass Kritik am dualen System nicht denjenigen in Brüssel Vorschub leistet, die diese wichtige Säule des wirtschaftlichen Erfolges unseres Landes gern weg regulieren möchten.“

Mit Reinwasser gegen den Leistungsabfall

Gallas Gebäudeservice bietet spezielle Reinigung von Solar- und Photovoltaik-Anlagen an

federleichten Carbonstangen auf dem Markt, mit dem Glasflächen auch noch in 22 Metern Höhe vom Boden aus erreicht werden können. Entlang der Stange wird durch einen kleinen Schlauch Reinwasser in die Höhe gepumpt und über den Reinigungskopf abgegeben. Der Einsatz von Reinwasser ist innovativ und erfolgt so: Leitungswasser wird in einem zum System gehörigen Filter entmineralisiert und erhält dadurch eine hohe Reinigungskraft: Es hinterlässt keine Aufrocknungsflöckchen, wie Blunck erklärt. Chemie wird nicht eingesetzt – das Puraqlen-System wird einfach an die normale Wasserleitung angeschlossen. Drei Systeme hat Gallas in Hamburg, Niedersachsen und Schleswig-Holstein im Einsatz. Lars Blunck räumt ein, dass der Einsatz dieser Technik eher ein Fall für



Lars Blunck, Geschäftsführer der Firma Gallas Gebäudeservice, macht Solaranlagen effektiver.

große Solar- und Photovoltaikflächen ist. Der Leitungs-/Reinwasser-einsatz hat hier noch einen besonderen Vorteil: Häufig werden Scheunendächer, die von Landwirten mit Solaranlagen bestückt wurden, auch als Regenwasserauffangfläche genutzt, um Zisternen zu füllen. Ein Chemieeinsatz wäre also undenkbar. Der Preis muss stets vor Ort ermittelt werden – zu unterschiedlich sind die Bedingungen und die Quadratmeterzahlen. Laut Blunck ist eine jährliche Reinigung jeweils nach der Blütezeit sinnvoll. Er verweist auf Messungen, wonach ungereinigte Module deutlich geringere Leistung bringen. wb

Web: www.gallas.de

www.kuehn-dach.de

Die Leute vom Fach für Ihr Dach.

Zuverlässig und alles aus einer Hand: Erfahrung und Professionalität für Ihren Alt- oder Neubau, komplett mit Dachdeckerklempnerarbeiten und Photovoltaik.

Dachdeckerei J. Kühn
Blumenthal 2 • 21640 Horneburg
Telefon (04163) 81 88 0
kuehn@kuehn-dach.de

KÜHN
Wir machen Dächer.

Schmerzendes Sitzen: Ade!

Sie tun sich beim Sitzen schwer und Ihr Rücken schmerzt? Wir haben garantiert die passende Lösung für Sie!

Unsere zertifizierten Fachberater analysieren Ihre speziellen Probleme und finden garantiert Ihr individuell passendes System fürs Büro und zu Hause.

Auf 400 m² Ausstellungsfläche ist ganz bestimmt auch Ihr neuer „Liebling“ mit dabei.

Jetzt Gesundheits-Check machen und kostenlose Probestellung vereinbaren!

... bei unseren **QUALITY OFFICE** Consultant's ...

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

SCHULZE
Moderne Bürowelt

Büros zu vermieten
Flächen 17-160m² ab Frühjahr 2015

medienwerk TE
...gute Idee!

Medienwerk 15 GmbH
Friedrich-Vorwerk-Straße 15 • 21255 Tostedt
Tel. 04182 - 80 77 8-20 • www.medienwerk15.de

Ihr Medien Business Center in Tostedt.
Über 1.000m² professionelle Bürofläche. Einzelbüros schon ab 17m².

Kümmern Sie sich um Ihre Kernkompetenzen, wir machen den Rest!

Unser Service:

- Buchhaltungs Service
- Catering
- Coffee-Lounge
- Dachterrasse mit Lounge-möbeln und Weitblick
- Empfangsservice
- Event Service
- Finance Begleitung
- IT Services
- Konferenzräume
- Lager-Service
- Pool Fahrzeuge
- Post- und Paketservice
- Präsentationstechnik
- Reinigungsservice
- Sekretariatsservice
- Strategie-Begleitung
- Telefonservice

WWW.HANDWERK.DE WWW.HWK-HAMBURG.DE

Ich baue keine Stadien. Ich gebe 80.000 Menschen ein Zuhause.

Handwerkskammer Hamburg

DAS HANDWERK
DIE WIRTSCHAFTSMACHT VON NEBENAN

Ihr Ansprechpartner bei

- Fragen zum Standort
- Fragen zu Förderprogrammen
- der Suche nach Kooperationspartnern
- der Suche nach Gewerbeimmobilien
- der Suche nach Gewerbeflächen



Wirtschaftsförderung
Landkreis Stade GmbH

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



Kontakt



Nach dem gemeinsamen Kochen lassen sich die Teilnehmer des Corleis-Kochevents das leckere Menü schmecken.



Schlemmen auf höchstem Niveau: Lachsfilet auf Gurkencarpaccio mit zweierlei Spargel an Orangensoße und Pellkartoffeln.

Fotos: Corleis

Geschmackvolle Entscheidungshilfe

Probekochen in der neuen Küche

Das Möbelhaus Corleis bietet seinen Kunden in Harsefeld entspannte Kochabende in einer modernen multifunktionalen Küche

Die trüffelbraune Küche mit den schicken Griffen ist ein Hingucker im Harsefelder Möbelhaus Corleis. Die Arbeitsflächen sind auf Hochglanz poliert, technische Geräte und Edelstahl-Elemente blinken und blitzen um die Wette. Alles sieht aus, als hätte hier noch niemals jemand gekocht. Doch weit gefehlt. Rückblick – gleicher Ort, zwölf Stunden zuvor: Ein leichter Duft von gedünsteten Schalotten und Knoblauch hängt in der Luft. Ein Mann reibt Parmesan, eine Frau erwärmt Milch auf dem Induktionsherd, viele Hände schneiden Erdbeeren, hacken Rosmarin und Dill. 14 Leute tummeln sich um den Küchenblock. Mittendrin: Sylvia Eckhoff, die mit einer roten Schürze bekleidet die Pfanne schwingt. „Ich brauche den Spargel“, ruft die Harsefelder Köchin.



Geschäftsführerin Anita Corleis und ihr Team vom Harsefelder Möbelhaus laden zu tollen Kochabenden in einer echten Traumküche ein.

Das Möbelhaus Corleis bietet regelmäßig Kochevents in seinen Ausstellungsräumen an. Wer sich für eine neue Küche interessiert, kann die Geräte im Rahmen eines entspannten Kochabends selbst ausprobieren. „Wer sich ein Auto kauft, macht ja auch eine Probefahrt“, erklärt Yvonne Corleis, weshalb das Möbelhaus vor Jahren entschieden hat, diese Abende zu veranstalten. Der Spargel kocht sich im Kombidampfgarer im Grunde genommen von selbst. Das Gerät wird über einen Touchscreen bedient, auf dem auch angezeigt wird, auf welchem Blech und in welcher Höhe

das Gemüse in den Dampfgarer geschoben werden soll. Temperatur und Zeit stellt das Gerät je nach gewähltem Rezept von allein ein. Unzählige Automatikprogramme kennt der Miele-Dampfgarer, erweiterbar um eigene Familienrezepte. Wer mag, kann sogar weit im Voraus die gewünschte Uhrzeit für die Fertigstellung einer Mahlzeit angeben. Das Gerät lässt sich über eine entsprechende App auch per Handy steuern. Die Teilnehmer kochen zum ersten Mal mit einem Dampfgarer. Auch einen Induktionsherd kennen die meisten nicht. Generell sei die Bereitschaft groß, sich auf neue Technik einzulassen, sagt Corleis. Vor allem Männer im Ruhestand, die früher nie gekocht haben, zeigten

sich schnell begeistert. Fast alle Kurs-Teilnehmer kommen mit ihrem Partner, der Küchenkauf ist eine Gemeinschaftsentscheidung. Gut ein Drittel ist um die 60 Jahre, die anderen sind zwischen Ende 20 und 40 Jahren alt. „Menschen, die sich ihre zweite Küche anschaffen, die vielleicht neu bauen und Wert auf Qualität legen“, sagt Yvonne Corleis. Nach dem Spargel wandern Zucchini-Schafskäseeröllchen in den Garer. Sylvia Eckhoff hat ein leichtes Sommergericht zusammengestellt. „Sie ist eine überragende Köchin“, lobt Yvonne Corleis „ihre“ Küchenfee. Außer der Köchin ist immer auch ein Corleis-Mitarbeiter bei diesen Events dabei, um Fragen bezüglich der Geräte klären zu können. Vom Induktionsherd über den Dampfgarer und das umschaltbare Abluft-/Umluft-System bis hin zum Kaffeevollautomaten und zum Kühlschrank darf alles getestet werden.

Wer sich für den Kauf einer Küche bei Corleis entscheidet, kann sich auf umfassenden Service freuen. „In der Regel treffen wir uns in der Planungsphase zwei bis drei Mal mit den Kunden“, sagt Corleis, deren Herz für die Küchenplanung schlägt. Auf Wunsch kümmert sich die Innenarchitektin des Hauses auch gerne um die Gesamtgestaltung. Nach Auftragserteilung dauert es etwa acht Wochen, bis die neue Küche eingebaut wird. Zum Nachtisch gibt es an diesem Abend ein herrliches Kirschsoufflé, das sich die Köche schmecken lassen. Während der ein oder andere beim Dessert-Genuss von seiner neuen Küche träumt, läuft die Zeit für das Corleis-Team: Noch zehn Stunden bis die Küche wieder blinken und blitzen muss. . .

Web:
www.moebel-corleis.de

Cleverer Haube

Wer sich eine neue Küche zulegt, steht bei der Wahl der Dunstabzugshaube schnell vor der Frage: Umluft- oder Abluftshaube? Moderne Geräte bieten inzwischen eine Kombination aus beidem, sodass die Nutzer problemlos zwischen Umluft- und Abluftmodus hin- und herschalten können. So kann in der kalten Jahreszeit mit der Umluftanlage, die die warme Luft gereinigt zurück in den Raum strömen lässt, Heizenergie gespart werden und im Sommer der Abluftbetrieb genutzt werden, der die Luft und damit alle Gerüche direkt nach draußen transportiert. Besonders für Energiesparhäuser ist eine Dunstabzugshaube, die beides kann, die beste Lösung.

INFO

GEBÄUDE AUTOMATION 

ZUKUNFT MIT SYSTEM

INTELLIGENTE SYSTEMTECHNIK FÜR WOHNKOMFORT, SICHERHEIT UND WIRTSCHAFTLICHKEIT

H2i Gebäudeautomation
Winsener Stieg 15, 21079 Hamburg
Tel. 040 7691780, E-Mail: kontakt@h2i.tv, www.h2i.tv



Entwickelt für den „Grünen Pionier“ in Dir.

Der Volvo V60 Plug-in Hybrid
VFW-Preisvorteil von 13.691,- Euro*
Barpreis nur 55.898 Euro*



Abb. zeigt Sonderausstattung.

Ihr Weg zu uns

Alle reden von Elektromobilität. Wir bauen sie. Entdecken Sie den weltweit ersten Plug-In Diesel Hybrid, der Elektromobilität und hochmoderne Dieselschifftechnologie in einem Fahrzeug vereint, direkt an der Steckdose geladen werden kann und einen Durchschnittsverbrauch von 1,8 Liter Diesel auf 100 km ermöglicht. Erleben Sie als Erster nachhaltige Mobilität mit Fahrspaß, hohem Komfort und uneingeschränkter Alltagstauglichkeit im Volvo V60 Plug In-Hybrid: jetzt bei einer Probefahrt.

Kraftstoffverbrauch kombiniert (l/100km): 1,8; CO₂-Emissionen kombiniert (g/km): 48 (gem. vorgeschriebenem Messverfahren); Stromverbrauch (kWh/100 km): 13,3 (gem. vorgeschriebenem Messverfahren).

*VFW Barpreisangebot für den Volvo V60 Plug In, 158 + 48 kW (215 + 65 PS).



Autohaus Werner Bröhan GmbH
Jork-Königreich Stade-Wiepenkathen
Königreicher Str. 15 - 17 Gravenhorst-Weg 4
Tel. 0 41 62 / 94 30 - 0 Tel. 0 41 41 / 99 11 - 0
www.autohaus-broehan.de

Eine Woche im Zeichen des „Abenteurers Selbstständigkeit“

Immer wieder im Sommer: Die INNOTECH Summer School im hit-Technopark bringt potenzielle Gründer auf die Spur

Der Sommer schickt seine Strahlen gnadenlos durch die Scheiben, aber die 20 Teilnehmer der INNOTECH Summer School 2014 im hit-Technopark haben anderes im Sinn. Auf dem Seminarplan: Gründungsplanung, Grundlagen, Businessplan. Christine Claßen, selbst Gründerin und Unternehmerin, führt die Zuhörer in die Materie ein. Die angehenden Gründer haben einiges mitgebracht: zum Teil Uni-Abschlüsse, Berufserfahrung, auf jeden Fall Gründungsideen, manche sogar schon Gründungserfahrungen. Eine diffuse Ausgangslage für ein Seminar, doch Professor Dr. Reinhard Schulte, der die Summer School seit Jahren leitet, macht immer wieder dieselbe Erfahrung: „Die Gruppe findet sich sehr schnell, und dann profitieren alle. Die Grundlagen für die Gründung sind im Übrigen für alle Teilnehmer gleich – egal ob jemand aus dem IT-Bereich kommt, Ingenieur ist oder Künstler.“



Professor Dr. Reinhard Schulte (Leuphana Universität) leitet die INNOTECH Summer School im hit-Technopark. Fotos: Wolfgang Becker

Auch in diesem Jahr erwartete die Referenten eine bunte Mischung. Die Themenliste reichte von der Online-Therapie über das kabellose Aufladen von Handys und die Kom-

munikationsförderung durch Zeichnen bis hin zu Finanzdienstleistungen und Investmentvermittlung an iranische Millionäre. Dennoch gilt: All diese Ideen brauchen einen Rahmen, wenn sie Basis für eine Unternehmensgründung sein wollen. Die einwöchige Summer School, die wesentlich durch den hit-Technopark, die TuTech Innovation GmbH (hier konkret das Hamburger Existenzgründungsprogramm hep) sowie die Leuphana



Universität Lüneburg getragen und seit 2006 von fast 20 namhaften Sponsoren unterstützt wird, bietet diesen Rahmen und gilt denen, die teilnehmen dürfen, als großer Gewinn. Laut Schulte bewerben sich in der Regel an die 30 potenzielle Gründer, die nicht nur den Willen, sondern vor allem eine konkrete Idee haben müssen. Die Summer School sei kein Beratungsseminar oder Schnupperkurs, sondern Arbeit am konkreten Thema. Am Vormittag gibt es Input von Experten, nachmittags wird an der eigenen Geschäftsidee gearbeitet – beispielsweise am Businessplan oder am Marketingkonzept. Die Teilnehmerzahl ist auf 20 begrenzt. Das Angebot richtet sich zu etwa gleichen Teilen an Absolventen oder Studenten der Hamburger Universitäten und der Leuphana Universität. In Lüneburg hat Schulte einen Lehrstuhl für Betriebswirtschaftslehre und Gründungsmanagement. Er sagt: „Uns kommt es darauf an, dass die Teilnehmer eine möglichst große Bandbreite an Themen mitbringen – auch wenn das auf den ersten Blick nicht zu passen scheint.

Aber das rüttelt sich sehr schnell zu recht, und dann lernen alle voneinander. Es gibt einen regen Austausch.“ Die Teilnahme an der Summer School wird in Hamburg und Lüneburg offen ausgeschrieben. Sie kostet sensationelle 100 Euro plus Mehrwertsteuer – inklusive Hotel und Verpflegung. Schulte: „Das ist natürlich nur durch öffentliche Förderung und unsere Sponsoren möglich. Normalerweise wäre so ein Seminar zu diesem Preis nicht darstellbar.“ An der Leuphana Universität lässt es sich sogar als Schein anrechnen. Bewerber aus dem Raum Buxtehude (Hochschule 21) und Stade (PFH Hansecampus Stade) finden sich unter den Teilnehmern nicht – was daran liege, dass dort nicht gewonnen werde, sagt Schulte. „Wenn wir Bewerber hätten, würden wir sie nicht abweisen.“

Web:
www.innotech-initiative.de,
www.hep-online.de,
www.hit-technopark.de,
www.gmlg.de, www.tutech.de



In diesem Jahr sieht der Hirsch Sterne

Bereits im Vorjahr ermittelt Garten-Matthies die Weihnachtstrends

ie jetzt, schon wieder Weihnachten? Carsten Matthies kann diese Frage nur mit dem Nicken eines Fachmanns beantworten, der sich eigentlich immer mit Weihnachten beschäftigen muss. Der Geschäftsführer von Garten-Matthies in Hittfeld fasst sich ab sofort sogar schon mit Weihnachten 2015: „Jetzt fallen die Entscheidungen, was wir für nächstes Jahr einkaufen.“ Doch zuvor wird Anfang Oktober der traditionelle Weihnachtsmarkt mit insgesamt 1500 Quadratmetern Fläche aufgebaut – ausgestattet mit 5000 neuen Artikeln rund ums Fest der Liebe. Darunter einige Produkte, die wirklich überraschen: zum Beispiel die aus- und anblasbare LED-Echtwachskerze, doch dazu später.

Weihnachten ist nicht nur das Fest der Liebe, sondern auch das Fest der Deko. Daran lassen Andrea Matthies, Geschäftsführerin mit Schwerpunkt Marketing, und die Leiterin der Deko-Abteilung, Susanne Ehlers, keinen Zweifel aufkommen. „Deko“, erklärt Carsten Matthies, „ist bei uns eine eigene Warengruppe.“ Susanne Ehlers ist hauptverantwortlich für die Präsentation und den Einkauf der dekorativen Accessoires von der Tischwäsche über Outdoor- und Indoor-Deko bis hin zu den Saisonthemen. Und dazu zählt Weihnachten ganz besonders.



Susanne Ehlers (links) und Andrea Matthies sehen auch Sterne: Der Stern ist in diesem Jahr das beliebteste Symbol – und das nicht nur mit Blick auf Weihnachten. Das Foto zeigt: Naturfarben und Holz sind nach wie vor im Trend.

Foto: Wolfgang Becker

Kurz: Sie entscheidet mit darüber, welchen Trends das Gartencenter Matthies folgt. Eine heikle Aufgabe.

Kommt nun Silber oder doch Gold? Was sind die trendigen Farben für die nächste Saison? Wer bestimmt die? Was wünschen die Kunden? Es braucht wohl hellseherische Fähigkeiten – oder eben viel Erfahrung. Andrea Matthies: „Wir orientieren uns dabei auch ein bisschen an der Pflanzenwelt. Was geht gut, was eher nicht. Wir schauen in die einschlägigen Magazine, besuchen Messen.“ Und dennoch gilt: Ein Jahr vor dem Verkauf fällt die Einkaufsentscheidung.

Susanne Ehlers: „Zurzeit sind die naturfarben angesagt. Birke, Eisen, Rost, Holz in

verschiedenen Optiken. Auch ein bisschen der ‚used look‘. Damit soll ein Kontrast zum Glanzvollen gesetzt werden.“ Und Carsten Matthies sagt: „Wir experimentieren in diesem Jahr mit Kupfer und sind gespannt, wie es ankommt.“ Eines steht jedenfalls fest: „Silber war lange Zeit tot, rot geht immer – das ist halt die traditionelle Weihnachtsfarbe.“ Und dann bringt Susanne Ehlers noch Taupe ins Gespräch, eine Mischung zwischen Grau und Braun – „eben das neue Beige, eine Farbmischung, die sich mit allem kombinieren lässt. Kennen Sie nicht? Das gibt es doch gar nicht... eine ganz wichtige Farbe!“

Das Matthies-Team wird sich für Weihnachten 2015 noch inspirieren lassen und dabei sogar mit anderen Bellandris-Händlern Trend-Konferenzen abhalten. Carsten Matthies: „Es gibt das zudem die EFSA, ein Trendbüro, in dem Designer arbeiten und forschen. Die legen jetzt allerdings die Farbrends für 2018 fest.“ Aber das sei ja doch noch ein bisschen hin. Und dann sagt Carsten Matthies den Satz, den jeder unterschreibt: „Am Ende zählt, was der Kunde kauft. Wenn der immer rot-weiß haben möchte, können wir ihm drei Mal lila-kariert anbieten. Das funktioniert nicht. Und deshalb haben wir hier auch unseren individuellen Stil, wir kennen schließlich unsere Kunden.“

Trends gibt es auch in anderem Zusammenhang. Kurzgefasst: Der Hirsch als Motiv ist immer noch gefragt, doch in diesem Jahr steht der Stern ganz oben auf der Beliebtheitskala. Susanne Ehlers: „Der Stern ist der Star.“ Wie der Name schon sagt. Und tatsächlich begegnet dem Besucher beim Rundgang durch die Deko-Abteilungen an jeder Ecke ein Stern-Motiv. Und Engel? „Die sind weg. Engel gehen gar nicht mehr“, sagt die Deko-Expertin. Nur der Weihnachtsmann, der bleibe immer. Ach ja, was die Sterne angeht: Die sind übrigens auch nach Weihnachten noch in. Carsten Matthies führt das unter anderem auf den US-amerikanischen Einfluss zurück. Stars and stripes – das sei ein beliebtes Motiv.

Wie jedes Jahr erwartet die Deko-Freunde auch dieses Mal wieder die eine oder andere Neuheit: LED-Kerzen, deren warmes Licht flackert, als brenne wirklich eine Flamme, gab es bereits im vorigen Jahr. Dennoch ist die großen LED-Echtwachskerze mit An- und Auspust-Automatik schon etwas Besonderes. Für den Tannenbaum ist jetzt ebenfalls LED-Technik angesagt. Natürlich auf Wunsch mit Fernsteuerung und Zeitschaltuhr. Carsten Matthies nimmt das mit Humor: „Wir warten auf die Tannenbaum-App fürs Handy. Dann kann man die Kerzen von überall ansteuern.“

Richtig neu sind in diesem Jahr die „scentchips“, Duftpads, die sich kombinieren lassen. Eine Flamme erwärmt die Chips, und schon strömt der Wunschduft durchs Haus. Andrea Matthies: „Wir verkaufen dazu sogar Rezeptbücher.“ Und natürlich auch alles andere, was zu Weihnachten Freude bereiten könnte. Tipp für die Frauen: Wie wäre es mit einer schönen Motor-kettensäge für den Ehemann? Das ist zwar nicht gemütlich, hätte aber „Stihl“ und ließe ganz sicher echte Weihnachtsstimmung aufkommen, denn im nächsten Jahr gehen Sie vor dem Fest gemeinsam in den Wald – einen Baum holen... wb

Web:
www.garten-matthies.com

EIN FALL FÜR

SCHLARMANN von GEYSO



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

Einem geschenkten Gaul schaut man tief ins Maul

Augen auf bei kostenlosen Fotolizenzen für die Unternehmenswebseite

Alle, die mit Internetseiten zu tun haben, kennen das Problem: Für die attraktive Unternehmenspräsentation oder einen pfiffigen Internetauftritt sind professionelle, technisch hochwertige Fotos unverzichtbar. Das war bis vor etwa fünf, sechs Jahren regelmäßig eine relativ teure Angelegenheit, denn Fotografen und Bildagenturen ließen sich die entsprechenden Nutzungsrechte gut bezahlen. Doch seit einiger Zeit bieten sogenannte „Microstock“-Agenturen wie pixelio.de oder fotolia.com Lizenzen hochwertiger Fotos an, die nichts kosten sollen. Auch die Fotos der bekannten Internetzyklopädie „Wikipedia“ können grundsätzlich kostenfrei übernommen werden.

Lizenz-Vertrag ist ein Muss

Oftmals übersehen die Nutzer aber, dass trotz der Kostenfreiheit ein Lizenzvertrag abgeschlossen werden muss. Dieser sieht in aller Regel ganz bestimmte Nutzungsbedingungen für die Verwendung der Fotos vor, wie zum Beispiel die Namensnennung des Fotografen, den Namen der Agentur oder auch die Bezeichnung der verwendeten Lizenz. Und genau hier liegt das Problem: Da diese Lizenztexte in der Regel sehr umfangreich sind, wird manchmal nicht so recht klar, welche Angaben denn genau anzugeben sind und in welcher Form – im Foto, unterhalb des Fotos, im Impressum, in der Fußleiste der Webseite? Oder sogar an allen diesen Stellen? Auch gibt es bei einigen kostenlosen Lizenzen Einschränkungen zu „kommerziellen“ Verwendungen der Fotos. Entsprechend häufen sich in den letzten Monaten unliebsame und teure Abmahnungen der Urheber, denn hält sich der Nutzer nicht Wort für Wort an die Nutzungsbedingungen der kostenlosen Lizenz, liegt eine Urheberrechtsverletzung mit allen Konsequenzen vor, in erster Linie kann der Fotograf also Unterlassung und Schadensersatz fordern. Insofern heißt es zwar nicht „Augen auf beim Fotokauf“, weil Sie ja grundsätzlich für Microstocklizenzen oder Fotos aus Wikipedia nichts zahlen müssen, aber dem geschenkten Gaul müssen Sie sehr gründlich ins Maul schauen, um lästige Urheberrechtsabmahnungen zu vermeiden.

Fragen an den Autor?
Mail: lindhorst@schlarmann-vongeyso.de

KOLUMNE VON

Achtung Advent!

Der deutsche Hang zur Gemütlichkeit ist ein Segen für den Fachhandel. Trotzdem wundert sich mancher, warum schon im Oktober, die Weihnachtsdeko zum Verkauf angeboten wird – schließlich sind gerade eben die Sommerferien vorüber. Carsten Matthies: „In Deutschland haben wir nicht nur Weihnachten, sondern auch Advent. Und der erste Advent ist bereits Ende November. Also muss der Handel frühzeitig reagieren.“ In anderen europäischen Ländern beginne das Weihnachtsgeschäft erst am 6. Dezember – in England werde dann bereits der Baum aufgestellt. Advent sei eine deutsche Besonderheit. Carsten Matthies: „Nirgendwo in Europa werden so viele Kerzen verkauft wie in Deutschland. Deshalb bauen wir unseren Weihnachtsmarkt schon Anfang Oktober auf.“ wb

IHR STANDORT IM CFK VALLEY STADE Europas Zentrum des CFK-Leichtbaus!



Wir bieten den Raum für Ihre Entwicklung!

Interesse...?
Thomas Friedrichs
Wirtschaftsförderer der Hansestadt Stade
Telefon 04141 401-140
wirtschaftsfoerderung@stadt-stade.de





Völlig neue Optik: Diese Panoramaaufnahme zeigt das neue Verwaltungsgebäude der „Staatlichen Handelsschule mit Beruflichem Gymnasium“ im Göhlbachtal.

Fotos: Wolfgang Becker

Zeitenwende im Göhlbachtal

Die H10 ist eine der modernsten beruflichen Schulen in Hamburg

Neubau ist bezogen – Topausstattung in den neuen Räumen – Gymnasium mit zwei Fachrichtungen: Wirtschaft und Pädagogik



Wolfgang Bruhn (links) und Mathias Oldsen stehen in der neuen Mehrzweckpauzshalle, die technisch perfekt ausgestattet ist und sogar über einen eigenen Regieraum verfügt.



Da blitzt das Edelstahl: Die Produktionsküche ist von einem Caterer übernommen worden. Hier wird täglich frisch gekocht.

Noch deutlicher könnte der Beginn einer neuen Zeit kaum sichtbar gemacht werden: Mit einem hochmodernen Neubau markiert die „Staatliche Handelsschule mit Beruflichem Gymnasium (H10)“ eine Wende, die nicht nur räumlicher Natur ist, sondern auch ganz neue Perspektiven für die Berufliche Schule eröffnet. Der Name ist indes ungewohnt und auch nur eine Interimslösung, denn ab 2016 wird die Schule im Göhlbachtal in Harburg komplett neu aufgestellt sein. Im ersten Schritt haben jetzt die etwa 50 Lehrer des bisherigen Wirtschaftsgymnasiums den Neubau bezogen, um Platz für die Sanierung des Altbaus aus den 70er-Jahren (gegründet als Gymnasium Göhlbachtal) zu machen. Die neuen Zeiten haben dennoch begonnen: Aus dem Wirtschaftsgymnasium ist jetzt ein Berufliches Gymnasium mit zwei Fachrichtungen geworden – Wirtschaft sowie Pädagogik/Psychologie. Ein Novum in Hamburg, keine andere berufliche Schule bietet insgesamt acht verschiedene Bildungsgänge an.

97 Anmeldungen für das Gymnasium

Der B&P-Besuch bei Schulleiter Wolfgang Bruhn und Mathias Oldsen, Leiter des Gymnasiums, fand am Tag vor der Einschulung des neuen Jahrgangs statt. Ruhe vor dem Sturm. Und entspannte Lehrer, die nach dem Auspacken hunderter Umzugskartons begeistert von den Künsten der neuen, professionell betriebenen Produktionsküche berichten, die im Neubau Platz gefunden hat. Was sich alles geändert hat, erläutert Bruhn: „Bis 2016 haben wir hier noch die auslaufenden Jahrgänge der Industriekaufleute, die künftig zentral an der H3 in Hamburg unterrichtet werden. Dieses Kapitel ist für uns dann beendet. Unsere Höhere Handelsschule ist mit 90 Anmeldungen erfreulich stark an den Start gegangen. Wir haben drei neue Klassen eingerichtet. Ebenso erfreulich sind die 97 Anmeldungen für das Berufliche Gymnasium. Hier bleiben wir dreizügig in den Kernfächern Mathe, Englisch und Deutsch, bieten aber in den Profulfächern Wirtschaft sowie Pädagogik/Psychologie vier Kurse an. Dort wird es sich dann etwas entzerren. Darüber hinaus freuen wir uns, dass

wir sogar mehr anbieten können als gefordert ist: In den drei Kernfächern werden wir jeweils fünf statt vier Wochenstunden unterrichten. Da investieren wir in eine höhere Qualität unserer Absolventen.“

Die zweite Fachrichtung – Pädagogik/Psychologie/Statistik – ist Ergebnis einer Zusammenarbeit der H10 mit der W5, der Staatlichen Schule für Sozialpädagogik am

Alten Postweg in Heimfeld. Bis 2016, wenn die Sanierung der Altbauten im Göhlbachtal abgeschlossen ist, soll dieser Prozess abgeschlossen sein. Bis dahin wird die W5 an beiden Standorten unterrichten, sodass bereits jetzt die zweite Fachrichtung am ehemaligen Wirtschaftsgymnasium angeboten werden kann. Um dies alles umzusetzen, war die Neustrukturierung und Ausweitung der Ge-

bäude unumgänglich. Gut 35 Millionen Euro werden am Standort investiert. Der Neubau an der Straßenfront nimmt vor allem die Verwaltung auf und bietet Platz für eine große Mehrzweckpauzshalle mit angeschlossener Produktionsküche sowie einer großen Bühne mit eigenem Regieraum. Im rückwärtigen Bereich schließt sich ein Klassentrakt mit mehr als 20 Einheiten an, die je-

weils aus einem fast 90 Quadratmeter großen Klassenraum und einem dazugehörigen Differenzierungsraum (40 Quadratmeter) bestehen. Bruhn: „Die Ausstattung ist top! Alle Klassenräume haben große Fenster, sie sind hell und freundlich und haben Smartboards. Außerdem haben wir drei Kunsträume und etwa 30 Lehrerarbeitsplätze, 28 weitere kommen im Altbau hinzu. Eine neue Zweifeld-Sporthalle ist noch im Bau.“ Die energetische Sanierung des Altbestandes hat bereits begonnen. Sie wird etwa ein Jahr dauern und den Gebäuden eine völlig neue Optik geben, die mit dem Neubau korre-

„Quasi eine Ganztagschule“

spondiert. Alle Außenflächen werden gedämmt und geklinkert. Je zwei Klassenräume werden zu einer Einheit zusammengefasst. In der alten Pausenhalle wird eine Mediathek mit 40 PC-Arbeitsplätzen, Fachliteratur und zwei hauptamtlichen Mitarbeitern eingerichtet. Die alte Turnhalle im Westen des Geländes wird abgerissen. Dort soll eine Ausbildungskindertagesstätte gebaut werden. Die neue Küche im Neubau ist von einem Caterer übernommen worden, der täglich frisch zubereitete Mittagessen anbietet. Bruhn: „Wir sind hier quasi Ganztagschule, weil wir auch bis zur zehnten Stunde unterrichten. Erstmals haben wir jetzt eine Schulmensa.“

Ab 2016 könnte die Schule den Namen „Berufliche Schule Hamburg-Harburg“ tragen, doch das ist bislang nur eine Idee. Bruhn und Oldsen freuen sich, dass die Umsetzung des Hamburger Schulentwicklungsplans mit der Grundsanierung der Gebäude und eines Ausbaus einhergeht. Harburg reiht sich damit in die Riege der modernsten Schulen Hamburgs ein.



Web:
www.handelsschule-harburg.de

Höhere Handelsschule

- ZIEL:** Fachhochschulreife
DAUER: 2 Jahre (einschließlich Praktikum)
VORAUSSETZUNGEN:
- unter 18 Jahre bei Ausbildungsbeginn am 01. August und
 - Versetzung in die gymnasiale Oberstufe oder
 - Realschulabschluss mit einem Notendurchschnitt von mindestens 3,3 sowohl über alle Fächer (ohne Sport) als auch in den Kernfächern Deutsch, Englisch, Mathematik und keine 5 in einem Kernfach
- ANMELDUNG:** 01. Februar bis 31. März in der H10

Berufliches Gymnasium (zwei Fachrichtungen)

- Wirtschaft (Betriebs- und Volkswirtschaftslehre)**
Pädagogik und Psychologie (in Kooperation mit der W5)
- ZIEL:** Allgemeine Hochschulreife (Abitur)
DAUER: 3 Jahre (Klasse 11 bis 13)
VORAUSSETZUNGEN:
- Bewerbungsschreiben und
 - Versetzung in die gymnasiale Oberstufe oder
 - Mittlerer Bildungsabschluss (Realschulabschluss) mit einem Notendurchschnitt von mindestens 3,0 sowohl über alle Fächer (ohne Sport) als auch in den Kernfächern Deutsch, Englisch, Mathematik und keine 5 in einem Kernfach
- ANMELDUNG:** 01. Februar bis 31. März in der H10



Eine Schule – Viele Möglichkeiten

STAATLICHE HANDELSSCHULE MIT BERUFLICHEM GYMNASIUM HARBURG

Göhlbachtal 38 • 21073 Hamburg
www.handelsschule-harburg.de • www.wirtschaftsgymnasium-harburg.de

Kaufmännische Berufsschule (Duale Berufsausbildung und Dual-Plus)

- Wirtschaft und Verwaltung**
Pädagogik und Psychologie (in Kooperation mit der W5)
- ZIEL:** Kauffrau/-mann für Büromanagement
Kauffrau/-mann für Büromanagement mit Zusatzqualifikation Inkasso
Industriekauffrau/-mann
möglicher Erwerb der Fachhochschulreife (Dual-Plus)
DAUER: 2 - 3 Jahre
VORAUSSETZUNGEN: Abschluss eines Ausbildungsvertrages
ANMELDUNG: erfolgt durch den Ausbildungsbetrieb



Computersimulation: So soll es aussehen, wenn der Neubau im Mai 2015 fertig ist.

„Wir wollen das erste Medien-Business-Center im Landkreis Harburg werden“

Unternehmer Klaas Dittmer baut das Medienwerk 15 in Tostedt

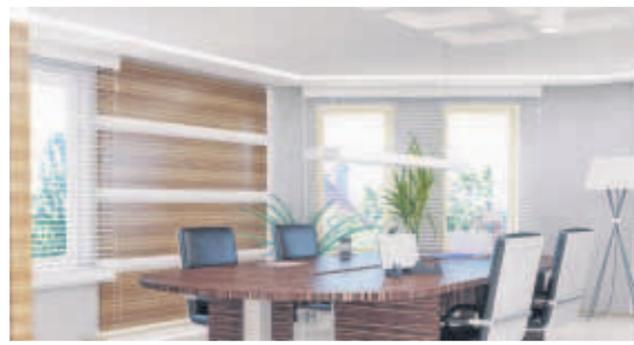
Von wegen abgelegen: Tostedt, ganz im Westen des Landkreises Harburg gelegen, erlebt zurzeit einen kleinen Boom im Gewerbebereich. Nicht nur das bestehende Gewerbegebiet an der Harburger Straße fällt durch rege Bautätigkeit auf, auch die geplante Erweiterung hat schon wieder Nachfrager auf den Plan gerufen, wie Klaas Dittmer, ansässiger Unternehmer und Betreiber von druckstudio.de, sagt. Der Geschäftsführer der Medienwerk 15 GmbH selbst ist nicht untätig und setzt derzeit einen gut drei Jahre alten Plan in die Tat um: An der Friedrich-Vorwerk-Straße wird das Medienwerk 15 gebaut – die 15 steht für die Hausnummer. Dittmer: „Mein Ziel ist es, hier ein Medienkompetenzzentrum zu schaffen. In den Büros können sich freischaffende Texter, PR-Leute, Verlage, IT-Spezialisten, Video-Produ-



Klaas Dittmer vor seinem Neubau: Hier im Tostedter Gewerbegebiet Harburger Straße will er ein Medienkompetenzzentrum schaffen. Fotos: Medienwerk

zenten und all jene einmieten, die unter das Medien-Dach passen. Wir wollen das erste Medien-Business-Center im Landkreis Harburg werden.“ Ein Teil der Fläche kann aber auch an Nicht-Medien-Firmen abge-

geben werden, deshalb sind alle Mietanfragen willkommen. Die Idee verfolgt Dittmer schon lange. Rund 800 000 Euro investiert er in den Neubau. Direkt neben dem Druckstudio entstehen 700 Quadrat-



Diese Visualisierung zeigt: So könnte es in dem neuen Penthouse-Büro im Tostedter Medienwerk 15 aussehen.

meter, auf denen Büros (18 bis maximal 160 Quadratmeter), eine Café-Lounge und ein Konferenzraum Platz finden. Ein Drittel der Fläche ist noch verfügbar, aber Dittmer ist optimistisch: „Hier im Umfeld gibt es jede

Menge Medienschaffende.“ Außerdem liege Tostedt günstig im Dreieck Hamburg-Bremen-Hannover. Einen zweiten Bauabschnitt hat Dittmer bereits eingeplant und bei der eigenen Baukonzeption berücksichtigt.

Der sympathische Bauherr ist ein Team-Typ. Er erhofft sich Synergieeffekte und kreative Anregungen, wenn viele Medienleute unter einem Dach zusammenarbeiten. Und kurze Wege für die Kunden. Auf dem Dach ist ein besonderer Platz: Dort ist ein 105 Quadratmeter großes Penthouse-Büro mit eigener Dachterrasse vorgesehen, das noch zu haben ist. Eine für alle begehbare große, teils begrünte Dachterrasse ist ebenfalls eingeplant. Der Neubau hat zwei Stockwerke. Im Lounge-Bereich setzt Dittmer auf Höhe und Kreativität: Sechs Meter hohe Wände bilden ein eindrucksvolles Foyer, in dem sich auch Veranstaltungen durchführen lassen.

Web: www.medienwerk15.de

Der Druckprofi gleich nebenan



Seit mehr als 30 Jahren ist das Druckstudio aus Tostedt zuverlässiger „Druckpartner“ mit einem kreativen und kompetenten Team. Von der Geschäftsbroschüre über Fahrzeugbeschriftung, von der bedruckten Arbeitskleidung bis zum Werbeartikel reicht das Spektrum der haus-eigenen Produktion. Die eigene Grafikabteilung und das Fotostudio befinden sich im Obergeschoss der Druckstudio-Halle in der Friedrich-Vorwerk-Straße 15. Im Zuge der Medienwerk 15-Eröffnung direkt nebenan wird das Druckstudio auch seine Ausstellung vergrößern.

Unter anderem wird die Textilabteilung weiter ausgebaut. Kunden können dann ein großes Sortiment an Arbeitsbekleidung und Promotioentextilien begutachten und auch anprobieren. Auch die haus-eigene Textildruckerei wird im gleichen Zuge vergrößert. druckstudio.de ist eine Marke der Medienwerk 15 GmbH. Öffnungszeiten: Montag bis Freitag von 8 bis 17 Uhr.

» Kontakt: Telefon 0 41 82/80 77 80, Mail info@druckstudio.de, Web: www.druckstudio.de

INFO

Auf die Einstellung kommt es an

Coaching und Training für Mitarbeiter und Führungskräfte



Sie sind SMARTER-WAY: Susanne und Georg Dubiel haben in Fredenbeck eine Dienstleistungsgesellschaft aufgebaut.

und Mitarbeiterzufriedenheit zum Ziel. Ebenso fördern sie die Selbst-motivation und wirken nach Aussage von Susanne und Georg Dubiel präventiv gegen Stress-Symptome bis hin zum Burnout. Entwickelt wurde das Konzept inklusive Test- und Messverfahren von zwei Wirtschaftspsychologen aus Trier, die die Firma g-t-b betreiben. SMARTER-WAY bietet nach eigener Aussage Business & Life Coaching/Beratung, Stress- und Konfliktmanagement, Training im Bereich Kommunikation und Rhetorik, Change-Management in Unternehmen, Bewerbungsunterstützung, Teamentwicklung, Moderation und Präsentation, „Training on the Job“, „Train the Trainer“. Alle Dienstleistungen werden individuell konzipiert und realisiert. Kontaktaufnahme für weitere Informationen und Absprachen unter 0 41 49/933 90 77 oder info@smarter-way.de.

Relationship Quality, die Red.)“, sagen beide. Dieses Konzept befasst sich konkret mit der Einstellung von Menschen im beruflichen Kontext. Im Mittelpunkt steht die Frage: „Wie denken und handeln professionell eingestellte Mitarbeiter und Führungskräfte?“

Qualifizierungen nach C-R-Q® haben eine nachhaltige Kunden-

Web: www.smarter-way.de

Bei unserer großen Auswahl könnte man fast den Überblick verlieren.

TGC Hans Tesmer – einer von unseren über 80 Standorten für gebrauchte Transporter.



Vito 111 CDI, 9-Sitzer, Automatik, Kompakt, EZ: 04/2010, 80 tkm, 85 KW (115 PS), AHK, Parktronic, Radio € 14.900,- zzgl. Mwst.



Vito 113 CDI, Kasten, Klima, EZ: 05/2011, 75 tkm, 100 KW (136 PS), AHK, Radio, Euro 5 € 12.900,- zzgl. Mwst.



Sprinter 316 CDI Kombi, 9-Sitzer, EZ: 06/2013, 18 tkm, 120 KW (163 PS), AHK, Dach hoch, Klima, Radio € 26.900,- zzgl. Mwst.



Sprinter 516 CDI RD.3665 DOKA-Pritsche 3-Sitzer, EZ: 06/2010, 57 tkm, 120 KW (163 PS), AHK, Radio, Euro 5 € 19.800,- zzgl. Mwst.



Sprinter 316 CDI Kasten RD. 3665 4-Sitzer, EZ: 05/11, 60 tkm, 120 KW (163 PS), Radio, Dach hoch, Euro 5 € 19.800,- zzgl. Mwst.



Sprinter 210 CDI Kasten RD. 3665, EZ: 06/10, 80 tkm, 70 KW (95 PS), Radio, Hochdach, Euro 5 € 12.900,- zzgl. Mwst.



Vito 113 CDI Kasten lang, EZ: 05/2013, 22 tkm, 100 KW (136 PS), Euro 5, Radio € 15.900,- zzgl. Mwst.



Vito 116 CDI Kasten extralang, Standheizung, EZ: 06/11, 76 tkm, 120 KW (63 PS), AHK, Radio, Euro 5 € 14.900,- zzgl. Mwst.



Sprinter 313 CDI Kasten RDST. 4325, EZ: 03/10, 89 tkm, 95 KW (129 PS), EDW, Hochdach, Euro 5, Radio € 15.900,- zzgl. Mwst.

Verkauf nur an Gewerbetreibende

TGC Transporter Gebrauchtwagen Center
Gebrauchte Transporter ohne Risiko



Mercedes-Benz

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



Hans Tesmer AG & Co. KG, Autorisierter Mercedes-Benz Verkauf und Service
Lüneburger Schanze 14, 21614 Buxtehude, Tel. 0 41 61 738-205, Fax: 0 41 61 738-215
juergen.haase@tesmer.de, www.tesmer.de

Info

Personalkompetenz
auch im kaufmännischen Bereich

Bereits seit 1998 ist die DIS AG in Stade vertreten: Damals eröffnete der Marktführer im Bereich Vermittlung und Überlassung von Fach- und Führungskräften eine Niederlassung des Geschäftsbereichs Industrie, die sich seitdem zu einem bedeutenden Partner der Luftfahrtbranche und der regionalen Industrie entwickelt hat. Anfang dieses Jahres nahm vor Ort zusätzlich ein Team des Geschäftsbereichs Office & Management die Arbeit auf. „Wir setzen Schwerpunkte in den Bereichen Assistenz, Einkauf, Human Resources, Logistik, Marketing und Vertrieb“, erläutert Personalreferentin Jasmin Telemann. Ganz gleich, ob eine Vorstandsassistentin eine neue berufliche Herausforderung sucht, ein Unternehmen Unterstützung durch einen Supply Chain Manager benötigt oder Projektleiter, Speditionskaufleute und Notarfachangestellte gefragt sind – das Team der DIS AG ist der richtige Ansprechpartner. „Unser Ziel ist es, Bewerber und Kundenunternehmen passgenau zusammenzubringen“, sagt Telemann. Neben Unternehmen aus der Luftfahrt und der Logistikbranche zählen aktuell renommierte Kanzleien zu den wichtigsten Kunden. „Zukünftig möchten wir darüber hinaus auch Kunden in den Bereichen Sachbearbeitung und Buchhaltung mit unserer Personalkompetenz unterstützen.“

Von der Kunst, den richtigen
Kandidaten zu finden . . .

Die Personal-Experten der DIS AG in Stade suchen den perfekten Mitarbeiter für ihre Auftraggeber

Der Kunde am Telefon hat wenig Zeit. Er braucht für sein Unternehmen in diesem Fall einen Elektriker, am besten schon gestern. Statt sich selbst auf die Suche nach einem geeigneten Mitarbeiter zu machen, ruft er die Profis von der DIS AG in Stade an, um sie mit der Personalsuche zu beauftragen. Die Niederlassung vor Ort hat sich seit Jahren als kompetenter Partner für Industrieunternehmen im Süderelberaum bewährt.

André Pfeffer, Niederlassungsleiter der DIS AG Industrie in Stade, stellt einige Fragen. Er muss wissen, in welcher Branche der Kunde tätig ist und wie das exakte Anforderungsprofil für die frei gewordene Stelle aussieht. Elektriker ist nicht gleich Elektriker. Es gibt Elektroinstallateure, Elektroniker, Energie-Elektroniker, Mechatroniker, Fluggerät-Elektriker, Elektriker für Steuerungstechnik, für Mess- und Regeltechnik und für Betriebstechnik. Kunden aus dem Maschinenbau-Sektor brauchen anders qualifizierte Mitarbeiter als ein Bauunternehmen. „Oft passen auf den ersten Blick viele Kandidaten“, sagt Pfeffer. Doch nicht nur die fachliche Qualifikation muss stimmen, die persönlichen Eigenschaften der potenziellen Mitarbeiter besitzen ebenfalls einen hohen Stellenwert.

Je nach Branche oder Region kann die Personalsuche zu einer großen Herausforderung für ein Unternehmen werden. Die



Arbeitet seit mehr als acht Jahren für die DIS AG: Andreas Bargsten ist als Elektroinstallateur angestellt.

Kunst besteht eben darin, genau den richtigen Kandidaten für ein bestimmtes Unternehmen zu finden. Das Team der DIS AG in Stade hilft dabei, schnell den passenden Bewerber zu finden und teure Fehlbesetzungen zu vermeiden.

Hat sich der Kunde zum ersten Mal an die DIS AG gewandt, fährt ein Mitarbeiter raus, um sich vor Ort ein möglichst genaues Bild von dem zu besetzenden Arbeitsplatz und der Unternehmenskultur zu machen. Dann beginnt die Personalsuche. Die gleicht einem komplizierten Puzzle – das in diesem Fall aber von erfahrenen Puzzle-Experten zusammengesetzt wird. Auf der eigenen Homepage sowie in Online- und Print-Medien und den einschlägigen Social-Media-Portalen schaltet André Pfeffer Stellenausschreibungen. Außerdem sind die DIS-Mitarbeiter ständig an Berufsbildenden Schulen, Berufsschulen und Weiterbildungseinrichtungen präsent, um dort geeignete Kandidaten für die Zukunft zu gewinnen. Auch mit der Arbeitsagentur ist die DIS AG eng vernetzt. „Gerade im Handwerk wird es für die Unternehmen immer schwieriger, gute Mitarbeiter zu finden“, sagt Sven Telemann, Personalreferent Technik bei der DIS AG Industrie in Stade. Häufig würden sich die Kunden an die DIS AG wenden, wenn sie schon länger verzweifelt auf der Suche sind oder den hohen Aufwand einer Personalsuche scheuen.

Wenn die ersten Bewerbungen auf ihren Schreibtischen liegen, laden die Referenten der DIS AG die Bewerber zu ausführlichen Interviews ein. „Wir nehmen uns viel Zeit für persönliche Gespräche“, sagt

Telemann. Die Kandidaten sollen sich wohlfühlen und in aller Ruhe alles über den möglichen neuen Arbeitsplatz erfahren. Und natürlich geht es auch darum, den Bewerber genau kennenzulernen, um eine Grundlage für eine verlässliche Empfehlung zu bekommen.

Zwei bis drei Wochen nachdem der Kunde sich gemeldet hat, kommt es auch dort zu einem ersten Kontakt mit dem potenziellen neuen Mitarbeiter. Eine Zusammenfassung aller Fakten sowie ein Fazit des Eindrucks, den der Referent von dem Bewerber gewonnen hat, bekommt der Kunde außerdem vorab. Die Trefferquote von André Pfeffer, Sven Telemann und ihren Kollegen liegt bei 90 Prozent. Das heißt: Neun von zehn Vorschlägen werden von ihren Kunden für geeignet befunden.

Der Vorteil des Verfahrens: Während die Personal-Experten der DIS AG auf der Suche nach einem Elektriker sind, kann der Kunde sein normales Tagesgeschäft weiterführen. Er muss weder einen Personalbeschäftigen, noch sich selbst mit dem langwierigen Auswahl- und Rekrutierungsprozess herum-schlagen. Er musste keine Anzeigen schalten, keine Bewerbungen lesen und kaum Gespräche führen. Und das Risiko einer Fehlbesetzung bleibt überschaubar.

Web:
www.dis-ag.com

Gegen jedes Klischee

Ehrlichkeit währt länger
als Fachchinesisch

Versicherungsfachmann Roger aus den Erlen-Stüven führt die Stader ERGO-Geschäftsstelle mit großem Erfolg

Versicherungsvertreter haben es nicht leicht. Das Bild vom Klinken putzenden Schlipsträger, der einzig auf den schnellen Abschluss aus ist, hält sich hartnäckig. Regelmäßig landet die Berufsgruppe bei Beliebtheits-Rankings abgeschlagen auf den hinteren Plätzen. Versicherungsfachmann Roger aus den Erlen-Stüven tritt jeden Tag an, diese negativen Klischees zu widerlegen. Offenbar mit Erfolg: Seine ERGO-Geschäftsstelle in Stade wächst rasant.

Roger aus den Erlen-Stüven ist groß. Sehr groß. Vielleicht lässt er sich schon deshalb so gar nicht in eine Schublade zwängen. Anzug und Krawatte gehören vermeintlich zum Versicherungsvertreter wie der weiße Kittel zum Chirurgen. Roger aus den Erlen-Stüven trägt Jeans. Dazu ein Freizeitthemd. In seinem linken Ohr steckt ein blitzender Stecker. „Stört es Sie, wenn ich rauhe?“, fragt er. Die Stimme passt perfekt zur Frage: dunkles, tiefes, raues Timbre. Kaffee und Nikotin, die Drogen seiner Branche, sagt der 55-Jährige. Arbeitstage

von 14 Stunden oder mehr sind der Regelfall, da bleibt für Gesundheitsfragen wenig Zeit. Vor fast zehn Jahren ist Roger aus den Erlen-Stüven mit seiner Versicherungsagentur gestartet, mittlerweile hat er acht Mitarbeiter. In diesem Jahr ist seine Agentur Geschäftsstelle geworden, als jüngste des ERGO-Konzerns. Demnächst werden weitere Mitarbeiter das Team verstärken. Die Geschäftsstelle im Stader Gründungs- und Innovationszentrum wächst.

Roger aus den Erlen-Stüven nennt die Gründe für den Erfolg: Er sagt, dass es ihm und seinen Kollegen nicht um den schnellen Abschluss gehe, sondern um den Menschen. Dass die Zufriedenheit der Kunden an erster Stelle stehe. Dass Ehrlichkeit länger währe als Fachchinesisch und zur Schau gestellte Seriosität. Sein Dilemma ist ihm wohl bewusst. Er weiß, dass das alle sagen. Auch die schwarzen Schafe. „Klar“,

sagt er und zuckt mit den Achseln. Was soll er machen? Letztlich ist es eine Vertrauensfrage. Den größten Kundenzulauf bekommt er durch Weiterempfehlungen.

Auf der anderen Seite des Flurs sitzt Cem Yilmaz (vom Team liebevoll Benzema genannt) an seinem Schreibtisch. Der 17-Jährige hat einen der begehrten Ausbildungsplätze zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen ergattert. Viele junge Leute sehen vor allem das viele Geld, das sie verdienen könnten, sagt aus den Erlen-Stüven. Die schickt er wieder nach Hause.

Dem 55-Jährigen sind vier Kriterien bei der Nachwuchsrekrutierung wichtig: Ehrlichkeit, Teamfähigkeit, Fleiß und Loyalität. Bei der Entscheidung verlässt sich der Chef auf sein Bauchgefühl.

Als Ausbilder bei der Bundeswehr hatte der ehemalige Berufssoldat schon immer einen guten Draht zu jungen Leuten. Soziale Kompetenz und Kommunikationsstärke seien neben kaufmännischem Talent ebenfalls entscheidend. Ein Versicherungskaufmann muss sich jeden Tag auf unterschiedliche Situationen und Menschen einstellen. Mittlere Reife und die höhere Handelsschule setzt er voraus. „Man braucht eine gewisse Reife, um Kunden beraten zu können“, sagt er. Cem „Benzema“ Yilmaz sei da mit seinen 17 Jahren die absolute Ausnahme. Mit einem leicht verständlichen Pappkarton-Kompass erklärt aus den Erlen-Stüven

jedem Kunden das Angebotsportfolio und ermittelt mit ihm gemeinsam den persönlichen Bedarf. Die Haftungsfrage klärt er immer als erstes. „Sie glauben nicht, wie viele Menschen in Deutschland keine Haftpflichtversicherung haben“, sagt er. Im Schadensfall sei nicht nur deren Leben ruiniert, sondern auch das des Geschädigten. „Wer sich keine Haftpflichtversicherung leisten kann, wird kaum privat auskommen können.“

Ihren schlechten Ruf habe sich die Branche selbst eingebrockt. In den 1970er-Jahren seien kaum geschulte Vertreter drückerkolonnenmäßig unterwegs gewesen, um in kürzester Zeit so viele Abschlüsse wie möglich zu erzielen, sagt aus den Erlen-Stüven. Verloren gegangenes Vertrauen zurückzugewinnen, ist sein tägliches Geschäft. Er beschreibt seinen Beruf als „Dienst am Menschen“. Ganzheitliche und kompetente Beratung sei ihm wichtig. Wer nicht mindestens vom Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft (BWV) geprüft sei, dürfe nicht allein zu einem Kunden. Und die würden sowieso ganz schnell merken, wenn sie jemand aus Profitgier übers Ohr hauen wolle. Langfristigen Erfolg gäbe es nur, wenn man das Vertrauen seiner Kunden halte.

Web:
www.roger.aus.den.erlen-stueven.ergo.de



Die berühmte Ausnahme von der Regel: Der erst 17-jährige Cem „Benzema“ Yilmaz lässt sich in der Ergo-Geschäftsstelle von Roger aus den Erlen-Stüven zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen ausbilden. Foto: Leonie Ratje

effizient
Wir lassen Ihre Beleuchtung Geld verdienen

Klassische Lichtquellen, z. B. Glühlampen und Halogenhochvoltlampen, stehen heute nicht mehr zur Verfügung. Planung und Umsetzung von kompletten Beleuchtungslösungen für innen und außen. Full-Service: Vorgespräch, Aufmaß, CAD-Planung, Amortisationsnachweis, Lieferung, Montageservice, Abnahme, Ersatzlampen. Über 75 Jahre Erfahrung mit effizientem und kreativem Licht. Fordern Sie uns! Wir freuen uns auf Ihren Anruf.

Freudenberg im E-WERK
Haddorfer Grenzweg 1 · 21682 Stade
Telefon 04141 4490-7
Fax 04141 4118-18
E-Mail info@freudenberg-elektro.de
www.freudenberg-elektro.de

Freudenberg in Drochtersen
Drochterser Straße 17 · 21706 Drochtersen
Telefon 04143 9159-0
Fax 04143 7522
E-Mail info@freudenberg-elektro.de
www.freudenberg-elektro.de

75
JAHRE
Freudenberg

LISCA

Gesehen bei
Bea Kietzmann
Sie
Dessous & mehr

Bahnstraße 17 · Buxtehude · Telefon 041 61 / 732 72 20
info@sie-dessousundmehr.de · www.sie-dessousundmehr.de

Raumausstattung

Felix-Wankel-Str. 32 · 21614 BUXTEHUDE
Fon 041 61 / 32 42 · Fax 041 61 / 32 53
info@kroll-raumausstattung.de

Ihr Spezialist für Bodenbeläge & Sichtschutz
Büroeinrichtungen • Praxisräume • Privatwohnungen

TOP MARKEN - TOP BERATUNG -
TOP DIENSTLEISTUNG ZU FAIREN PREISEN

FRAGE 1: BRAUCHE ICH ÜBERHAUPT EIN AUTO?

Schon hier scheiden sich die Geister, denn ob jemand überhaupt ein Auto braucht, ist in Zeiten von Bus, Bahn und Internet sowie Dauerstaus auf allen Hauptstrecken rund um Hamburg und teuren Benzinpreisen eine Grundsatzfrage. Der Öko-Freak möchte vielleicht lieber auf dem Pferd zur Arbeit reiten, aber seien wir mal ehrlich: Zeitgemäß ist das nicht. Da Mobilität ein nach wie vor hohes Gut ist, beantworten wir die Frage mal ganz eindeutig mit: Ja! Selbstverständlich! Und wieso auch nicht? Ach, Sie haben gar keinen Führerschein . . . ?

FRAGE 2: WAS FÜR EIN AUTO BRAUCHE ICH EIGENTLICH?

Zweifellos: Das ist ein Problem. Wer braucht schon wirklich einen Ford Mustang mit 426 PS – doch vielleicht ist die Frage deshalb schon im Ansatz falsch. Sie sollte besser lauten: Was für ein Auto würde mir Spaß machen? Okay, auch diese Frage stellt sich für viele Käufer nicht, denn viel Spaß kostet eben auch viel Geld. Und nicht jeder hat gerade im Lotto gewonnen. Bleiben wir also bei der Anfangsfrage: Was brauche ich? Reicht ein Ford Ka, um täglich günstig von Otterknick zur TU Hamburg-Harburg oder zur Hochschule 21 nach Buxtehude zu fahren? Oder ein Fiesta? Sie sind Student? Dann brauchen Sie genau dieses Auto! Klein, wendig, günstig im Verbrauch und mangels hoher Schadensfreiheitsrabatte auch noch einigermaßen günstig zu versichern. Vielleicht sind Sie auch Vater oder Mutter von sieben Kindern – dann tut es der Fiesta nicht. Oder freischaffender Maurer, der täglich mit sechs Kollegen von Baustelle zu Baustelle fährt. Verona Feldbusch, ein Wesen aus einer anderen „Galaxy“, würde sagen: „Bei Tobaben werden Sie geholfen!“

FRAGE 3: ABER NUN: WAS FÜR EIN AUTO WÜRDTE MIR SPAß MACHEN?

Lassen wir das Geld mal für einen Moment außer Acht: Spaß ist relativ – vier Auspuffrohre, beiharte Federung, Überrollbügel und ein röhrender Motor deutlich jenseits der 250 PS machen nicht jedem Spaß. Vielleicht sind Sie eher der Chill-Master, der seicht gefedert komfortabel durch die Landschaft cruisen möchte. Oder ein Vertreter, der täglich „partout dans le monde“ reist, also in der ganzen Welt (seines Verkaufsbezirks) unterwegs ist, und deshalb mal einen Mondeo probefahren sollte. Klarer Fall: So macht Arbeit wieder Spaß. Vielleicht haben Sie auch Spaß, wenn die Benzinverbrauchsanzeige einen so niedrigen Wert anzeigt, dass Sie ernsthaft glauben, das Auto fange gleich an, Sprit zu produzieren. Oder Sie haben Spaß, einfach mal aufzufallen – dann schauen Sie sich mal die frechen Ford-Farben an.

Frage 4: Habe ich es im Rücken?

Was soll denn diese Frage!? Könnte man denken, aber mal ehrlich: Wer es im Rücken hat, sollte überlegen, ob

Die Suche nach dem richtigen Weggefährten

Acht Fragen, die sich jeder Autokäufer vor der Entscheidung stellen sollte



„Diese acht Fragen sind absolut berechtigt, die Antworten natürlich etwas überzeichnet. Aber wir sind mitten im Thema: Um diese Fragen zu beantworten, brauchen die Kunden gut ausgebildete Menschen, die ihnen behilflich sind, die richtige Entscheidung zu treffen. Wir haben diese Menschen – unsere Verkäufer sind genau dafür ausgebildet worden.“

Jan Busse, Geschäftsführer Autohaus Tobaben (Harburg, Buxtehude, Harsefeld, Stade).



Karikatur: Motiz Becker

nicht ein passendes Auto, zum Beispiel ein Kuga, die Antwort auf allerlei Probleme wäre. Der Einstieg ist hoch, die Sitze sind relativ gerade. Der Fahrer hat Übersicht. Und ein unbestrittener Vorteil: Er kommt auch wieder heil aus dem Fahrzeug heraus. Eine tiefergelegte Focus-Sportversion wäre sicher nichts für angeschlagene Bandscheiben – auch wenn es richtig jung wirkt, wenn so ein Auto um die Ecke kommt. Nie vergessen: Es kommt der Moment, da muss ich aussteigen. Wehe, es schaut jemand zu . . .

Frage 5: Wieviel Power brauche ich eigentlich wirklich?

Eine typische Männer-Frage, denn Power ist eine Frage des Motors. Genaugenommen müsste ja ein PS reichen – früher hatten die Reisenden auch nicht mehr zur Verfügung. Aber da sich Ein-PS-Motoren in diesem Land allenfalls bei Rasenmähern oder Bohrmaschinen verkaufen lassen, vergessen wir das mal ganz schnell. Wie viele Pferdestärken braucht Mann also? 50? 100? 150? 200? 250? Etwa noch mehr? Nun, die wahre Stärke eines älteren Mannes misst sich sicher nicht in PS, allenfalls in Kilopont („Der kann was hochheben . . .!“). Kräfte jüngerer Männer werden in Newton vermessen.

Aber wir schweifen ab. Es gilt die Faustformel „Je mehr PS desto weniger Selbstbewusstsein“, Entschuldigung, das war jetzt der völlig unfaire Frauenansatz. Wie war das noch mit dem Mustang? Ist der noch zu haben?

FRAGE 6: IST MIR DIE FARBE EGAL?

Blöde Frage – natürlich (Er)! Natürlich nicht (Sie)! Spaß beiseite: Viele Männer sind der Meinung, die Farbe sei relativ unwichtig, denn sie sitzen ja im Auto und müssen das trübe Braunmetall nicht anschauen. Frauen finden Brauntöne dagegen „absolut super“ – wenn sie zur Handtasche passen. Kurz: Bei Farben kann wirklich jeder mitreden, denn Farben sind Geschmacksache. Und überzeugen durch geradezu fantastische Namenskreationen der Marketingpezialisten. Lesen Sie sich mal die Farbbezeichnungen in Autokatalogen durch. Sie werden begeistert sein. Und wenn Sie trotzdem gerne ein Auto in Lila haben möchten – warum nicht? Ist doch schön – Sie sitzen ja drinnen!

FRAGE 7: WÄRE EIN SCHIEBEDACH VON VORTEIL?

Ja, selbstverständlich! Stellen Sie sich mal vor, Sie werden Fußballstar und kommen als Weltmeister nach Hause – dann stehen Sie im offenen Dach, fahren durch Ihre Heimatstadt und nehmen die Huldigungen der Fans entgegen. Oder einfacher: Stellen Sie sich vor, Deutschland wird Fußballweltmeister, Sie flippen völlig aus und versuchen im Autocorso die Deutschlandfahne durchs Dach zu stoßen. Wie soll das gehen ohne Schiebedach? Auf diese Frage gibt es nur eine Antwort: Jaaa!!!

FRAGE 8: UND WAS FÜR EIN AUTO SOLL ICH NUN KAUFEN?

Es war ja damit zu rechnen, dass diese Frage irgendwann kommt. Hier kann allenfalls geraten werden: Treffen Sie eine Entscheidung, in der sich Vernunft ebenso widerspiegelt wie Freude am Produkt. Autokauf ist wie eine Ehe auf Zeit. Wir, also mein Auto und ich, verbringen viel Zeit miteinander. Wir fahren zusammen zur Arbeit und in den Urlaub. Manchmal steht ein Klinikauferenthalt an, dann hoffen wir, dass nichts Ernstes vorliegt. Das Auto will gewaschen, gesaugt und nach schweren Regenfällen bei offenem Schiebedach auch mal trockengelegt werden. Es braucht regelmäÙig Nahrung, sonst verweigert es seinen Dienst. Mit modernen Autos kann der Fahrer sogar sprechen. Und das Schönste: Es hat keine Widerrede. Steht die Trennung an, ist dies oft ein emotionaler Moment – zwei Weggefährten, die eine gemeinsame Geschichte haben, werden auseinandergerissen. Der eine wird schnöde verkauft oder sogar über Russland nach Afrika abgeschoben. Und der andere? Der sind Sie. Sie kaufen sich einen neuen Weggefährten. Welchen? Möglichst einen, mit dem sie gern Zeit verbringen . . . wb

» Web: www.tobaben.eu



Beim symbolischen ersten Spatenstich: GEB-Vorstand Dirk Schlüter (von links), Jens Moetefindt, Generalbauunternehmer Alois Althoff, Philipp Moetefindt und der designierte Buchholzer Bürgermeister Jan-Hendrik Röhse. Foto: Heinrich Helms

Gewerbegebiet Vaenser Heide II: Der erste Grundstein liegt bereits

Buchholzer Fahrzeugbauer Moetefindt investiert in neuen Standort

Die Erschließungsarbeiten zur Erweiterung des Buchholzer Gewerbegebietes Vaenser Heide II haben kaum begonnen, da wird schon der Grundstein für den ersten Neubau im Gebiet gelegt. Auf rund 12 000 Quadratmetern Grund investiert Moetefindt Fahrzeugbau, derzeit noch in der Mauerstraße im Gewerbegebiet Vaenser Heide I beheimatet, in einen neuen Fertigungsstandort. „Die aktuelle Produktionsstätte ist in den vergangenen Jahren immer wieder an ihre Kapazitätsgrenze gestoßen“, sagte Geschäftsführer Jens Moetefindt jüngst bei der Grundsteinlegung. Dabei sparte er nicht mit Lob für die derzeit 27 Mitarbeiter des Unternehmens. Auf dem Gelände an der Brauerstraße entstehen eine hochmoderne Produktionshalle mit Lackiererei sowie Verwaltungsräume und Ausstellungsflächen. „Der Neubau ist für uns ein großer Schritt“, sagt Moetefindt. Und ein notwendiger, „um künftig konkurrenzfähig zu bleiben“. Lob gab es auch für die Buchholzer Verwaltung, namentlich Bürgermeister Wilfried Geiger, und den Vorstand der städtischen Grundstücksverwaltungs- und Entwicklungsgesellschaft Buchholz (GEB), Dirk Schlüter. Moetefindt: „Dank Ihres Engagements zur Erweiterung des Gewerbegebietes wurde eine schnelle Abwicklung des Projektes erst möglich.“ An seinem neuen Standort wolle das Unternehmen nicht nur Anhänger und Aufbauten produzieren, „sondern auch ein attraktiver Arbeitgeber und Ausbildungsbetrieb für die Region sein“.

Gewerbegebiet so gut wie ausverkauft

Moetefindt ist zwar Vorreiter im neuen Gewerbegebiet, aber schon bald werden die nächsten „Ersten Spatenstiche“ folgen. Denn im Grunde sind die noch gar nicht komplett erschlossenen Flächen schon wieder weg. „Wir stehen über die gesamte Nettobaufläche von rund 5,5 Hektar mit Unternehmen in Verhandlungen“, sagt Schlüter. So wollen sich noch zwei auswärtige Unternehmen neu ansiedeln und sechs weitere Buchholzer Firmen ihre Betriebe erweitern, modernisieren und zusätzliche Arbeitsplätze schaffen. Mit Moetefindt beanspruchen allein drei dieser Unternehmen rund vier Hektar des Areals, das inklusive Verkehrs- und Grünflächen etwa elf Hektar umfasst. hh

Willkommen Gemütlichkeit!

Wir eröffnen unseren großen Weihnachtsmarkt!

Seien Sie dabei, wenn wir ab dem 04. Oktober unsere aktuellen Herbst- und Weihnachtstrends auf über 1500 m² in der 1. Etage präsentieren!

BELLANDRIS MATTHIES - GARTENCENTER

An der Reitbahn 8 · 21218 Seevetal
Tel. 0 41 05 / 6 10 20
Sep.-Feb.: Mo-Sa. 9 - 19 Uhr
Mrz.-Aug.: Mo-Sa. 8 - 20 Uhr

www.garten-matthies.com

A7 A33 Seevetal-Fleestedt
Richtung Hittfeld – Nach 4 km im Kreisverkehr rechts – Richtung Gewerbegebiet Hittfeld – Nach 1 km finden Sie uns rechts.

A1 A41 Seevetal-Hittfeld
Rechts Richtung Gewerbegebiet Hittfeld – Im Kreisverkehr rechts – nach 1 km finden Sie uns rechts.

A39 A2 Seevetal-Maschen
Richtung Hittfeld / Gewerbegebiet – dort hinter der Autobahnbrücke links. Sie fahren direkt auf uns zu.

BELLANDRIS MATTHIES GARTENCENTER

Café Piazza del Campo
leckerer FRÜHSTÜCK
Brötchen, 2 Beläge,
1 Pott Kaffee/
Tee/Kakao
ab **2,49**

rei Jahre lang wurde Vertrauen in den Standort Lüneburger Straße geschaffen, jetzt ist die Zeit gekommen, auf dieser Basis die nächsten Schritte für die Revitalisierung der Harburger Innenstadt umzusetzen. Unter dem Dach des Business Improvement Districts (BID) ist es gelungen, mehr als ein Dutzend Eigentümer von Ladengeschäften für die Bildung eines Flächenpools zu gewinnen. Diese Geschäfte werden künftig unter Federführung des BID Lüneburger Straße so besetzt, dass die seit vielen Jahren von einem hohen Leerstand und einem eher schwierigen Einzelhandelsangebot geprägte Fußgängerzone neuen Aufwind bekommt. Das Leerstandsmanagement hat im Juni der professionellen Standortberater Norbert Radszat übernommen. Margit Bonacker, Geschäftsführerin der konsalt Gesellschaft für Stadt- und Regionalanalysen und Projektentwicklung mbH, sieht nun die Zeit für einen Wendepunkt gekommen. Das von den Grundeigentümern finanzierte BID Lüneburger Straße ist mittlerweile eine anerkannte Institution. Bis vor wenigen Jahren hatte jeder Vermieter für sich gekämpft und versucht, seine Flächen an den Mann oder an die Frau zu bringen. Margit Bonacker: „Mittlerweile ist Vertrauen gewachsen. Die Erkenntnis, dass die Lüneburger Straße nur gemeinsam und strukturiert aufgewertet werden kann, hat sich durchgesetzt. Dazu gehört als wesentlicher Baustein das Flächenmanage-

Sie zünden jetzt eine neue Stufe zur Entwicklung der Fußgängerzone Lüneburger Straße in Harburg: Norbert Radszat (links), Margit Bonacker und Peter C. Kowalsky, der BID-Ansprechpartner vor Ort. Foto: Wolfgang Becker

ment aus einer Hand. Nur wenn der Mix stimmt, kann die Lüneburger Straße wieder interessant auch für Menschen aus dem Umland werden.“ Also wurde die Idee geboren, mit dem Management jemanden zu beauftragen, der sowohl gute Kontakte zum Einzelhandel als auch zu den Geschäftsläuten vor Ort hat. Vier Consulting-Büros mit Einzelhandelschwerpunkt wurden angefragt. Eine Jury (BID, Grundeigentümer, Handelskammer, Bezirksamt) ließ sich die Konzepte vorstellen, dann fiel die Wahl auf Norbert Radszat und sein Büro Loc-con. Als Standortberater ist er jetzt als Spezialist vor Ort und Kenner der Einzelhandelszene damit beschäftigt, Mieter für die Flächen im Pool zu beschaffen. Margit Bonacker: „Die Lüneburger Straße, kurz „Lü“, soll wieder ein Erlebnisraum zum Shoppen und Bummeln werden. Es geht um hochwertige Gastronomie, Design und Mode, auch für Männer, Accessoires und Einrichtungsgegenstände – vor allem auch individuelle Angebote. Und: „In der Großen Bergstraße in Altona ist uns das gelungen, was wir jetzt in Harburg umsetzen wollen. Dort eröffnete IKEA im Juni sein er-

I Ein ausführliches Interview mit dem Standortberater Norbert Radszat lesen Sie im Immobilien-Special auf Seite 30.



„Leerstände sind unser Potenzial!“

Margit Bonacker (konsalt) über das BID Lüneburger Straße, die aktuelle Entwicklung und die Chancen auf eine Wende

sten innerstädtisches Möbelhaus, weil der Standort durch Pop-up-Stores und kulturelle Zwischennutzungen auch überregional bekannt und interessant wurde.“ Unser Ansatz des Flächenpools geht aber noch weiter: Damit haben wir die Möglichkeit, dem Einzelhandel unterschiedliche Flächen mit jeweils verschiedenen Merkmalen aus einer Hand anzubie-

ten. Für die Eigentümer bieten sich damit größere Chancen, eine hochwertigere und langfristige Vermietung ihrer Flächen zu erzielen. Und der Standort profitiert, weil er sich im Wettbewerb mit anderen Standorten durch einen attraktiveren Branchenmix profilieren kann.“ Der häufig kritisierte hohe Migrationsanteil in Harburg ist für sie kein

Thema: „Wieso? Diese Leute geben doch auch Geld aus! Wir wollen allerdings mit unserer Strategie auch noch zusätzliche Käuferschichten ansprechen, um eine bunte Mischung zu erzielen.“ Noch etwas beflügelt die Entwicklung aus Sicht der konsalt-Chefin: „Unter den Eigentümern findet zurzeit ein Generationswechsel statt.

Die Jüngeren, die nun Verantwortung tragen, sind wieder bereit zu investieren. Außerdem interessieren sich wieder verstärkt Investoren aus Harburg, wenn einzelne Gebäude zum Verkauf stehen.“ Aktuell stehen im Umfeld der Lüneburger Straße (inklusive Seitenstraßen) etwa ein Dutzend Geschäfte leer. Margit Bonacker: „Leerstände sind nicht immer ein Nachteil – das ist unser Potenzial für den Flächenpool oder für attraktive Zwischennutzungen! Damit kann man arbeiten. Dort lässt sich etwas zum Positiven verändern. Auf diesen Flächen besteht auch die Möglichkeit, neue Konzepte in Pop-up-Stores zu erproben und Besucher und Kunden anzuziehen, die die Harburger Innenstadt und die „Lü“ bislang nicht oder kaum im Fokus hatten. Kulturelle und öffentlichkeitswirksame Zwischennutzungen können für das Image und das Standortmarketing ebenfalls positiv sein. Zum Beispiel, in dem ein Pop-up-Store eröffnet wird (siehe nebenstehenden Bericht). Nach demselben Muster hat das BID schon einmal für 14 Tage eine „Plattenverkostung“ angeboten – der Betreiber Mathias Lint legte alte Schallplatten auf. Und was passierte? „Plötzlich kamen wieder Besucher aus dem Landkreis nach Harburg. Die fanden das klasse und interessierten sich dafür – und haben dabei quasi en passant festgestellt können, dass die Lüneburger Straße doch wieder eine Menge positive Seiten hat, unter anderem auch das Art Café Mytoto im Gloria-Tunnel.“ wb

» Web: www.konsalt.de, www.bid-lueburgerstrasse.de

Weiße Premiere in Harburg: 300 Gäste beim White Dinner



Lassen es sich gut gehen: Christine Süla (links), Melanie-Gitte Lansmann und ihr Lebensgefährte Karsten Laabe – natürlich ganz in weiß.



Heiko Mönke (Paletten Service Hamburg) und seine Frau Kristin Voß-Mönke gesonnen Rotwein und selbstgebackenes Brot.



Gut gelaunt beim Weißen Dinner: Das Harburger Apotheker-Ehepaar Eva-Maria und Lühr Weber.

Foto: Christian Bittcher

Einzigartige Atmosphäre, schönes Ambiente und gut gelaunte Gäste: Seit fünf Jahren schwimmt das Weiße Dinner in Hamburg – es wird jedes Mal an einem anderen Ort veranstaltet - auf der Erfolgswelle. Nun war auch Harburg an der Reihe. Das Citymanagement sicherte sich die Veranstaltungsrechte für den Ableger im Hamburger Süden. Rund 300 Teilnehmer kamen zur Premiere an die Harburger Außenmühle – allesamt natürlich steile in weiß gekleidet und ausgerüstet mit weißen Accessoires. So wie der Apotheker Lühr Weber und seine Frau Eva-Maria. Ebenfalls dabei Heiko Mönke von der Paletten Service Hamburg AG mit Ehefrau Kristin Voß-Mönke. Organisiert wurde das Weiße Dinner von Citymanagerin Melanie-Gitte Lansmann: „Besonders erfreulich, dass viele Gäste aus dem Harburger Umland dabei waren.“ Sie möchte im kommenden Jahr unbedingt ein Folge-Dinner veranstalten – natürlich ganz in weiß... zip



Zehn kreative Frauen – ein Laden

Und der heißt „neunzig tage“ ...

Citymanagement bringt Pop-up-Laden in die Harburger Innenstadt – Jetzt wird's bunt!

ine charmante Idee: Unter dem Namen „neunzig tage“ eröffnet am verkaufsoffenen Sonntag, 28. September, Harburgs neuer Pop-up-Laden in der Fußgängerzone, Bremer Straße 3. Der Name ist Programm, denn der Laden wird bereits am 28. Dezember, spätestens aber nach dem 4. Januar wieder schließen. Nach gut drei Monaten also. Wer meint, dies sei eine Pleite mit Ansage, liegt allerdings falsch. Pop-up-Läden, eine aus dem Internet abgeleitete Wortschöpfung, sind Kurzzeitprojekte, die den Betreibern die Chance eröffnen, den Markt zu testen. Dagmar Overbeck und Citymanagerin Melanie-Gitte Lansmann hatten Anfang des Jahres gemeinsam die Idee, weil beide aus dem privaten Umfeld viele Frauen kennen, die aktiv und kreativ sind: „In Zusammenarbeit mit dem BID Lüneburger Straße haben wir einen Eigentümer gefunden, der das Konzept mit Begeisterung unterstützt

Eine Belebung der Innenstadt

hat und spontan seine Ladenfläche zu guten Bedingungen den kreativen Frauen überlässt. Das Sortiment wird eine bunte Mischung, und wir erhoffen uns dadurch natürlich auch eine Belebung der Innenstadt. Nachdem die Idee erstmal auf dem Tisch lag, fanden sich zu einem ersten Treffen Mitte Juli zehn Frauen ein, die dabei sein wollten. Das Konzept ist zeitlich begrenzt, birgt also kaum finanzielles Risiko. Und die Frauen können einfach mal ausprobieren, wie das, was sie verkaufen möchten, bei den Harburgern ankommt.“

„neunzig tage“ wird vor allem Künstlerisches und Handwerkliches bieten. Geschenkartikel und Gebrauchsgegenstände, auf jeden Fall Unikate. Der Laden soll jeweils mittwochs bis samstags von 10 bis 18 Uhr geöffnet sein. Die kreativen Frauen teilen sich die Kosten und

wecheln sich beim Verkauf ab. Lansmann: „Wir wollen einfach mal etwas anderes bieten. Und das Echo hat uns bestärkt. „Als eines der beachtlichsten Produkte ist sicher die Harburger Hafen-Kiste von Uschi Tisson zu nennen, aber auch Kinderkleidung, Taschen, Accessoires, und Geschenkartikel. „Wir sind selbst gespannt, wie das angenommen wird“, sagt Dagmar Overbeck, die seit kurzem den Vorsitz im Wirtschaftsausschuss der Bezirksversammlung übernommen hat. Und sie hofft: „Wenn es gut läuft, könnte man aus dem Pop-up-Store

Sie hatten die Idee: Citymanagerin Melanie-Gitte Lansmann (links) und die Kommunalpolitikerin Dagmar Overbeck vor dem noch leeren Laden-geschäft in der Harburger Fußgängerzone. Hier zieht bis Jahresende der Pop-up-Laden ein. Foto: Christine Süla

eventuell eine permanente Einrichtung machen.“ Ein großes Vorbild gibt es in der Bundeshauptstadt: In der Mall „Bikini Berlin“ ist auf einer Etage eine Pop-up-Laden-Meile entstanden. Unter dem Namen „Bikini Berlin Boxes“ stehen dort 20 Kisten in bunter Reihe, in denen zeitlich limitiert oder auch längerfristig Kleinläden zu finden sind. Der Name „Pop-up“ steht eigentlich für Werbeanzeigen, die beim Surfen im Internet plötzlich auf dem Bildschirm „aufpoppen“. Ein Klick – und sie sind wieder weg. Kein Klick –

Dem Internet abgeschaut

und der Surfer kann etwas lesen oder sich auf eine andere Seite locken lassen. So ähnlich ist es auch mit den Pop-up-Läden – bei Erfolg können sie sich längerfristig halten (wenn es entsprechende Flächenangebote gibt), bei ausbleibendem Erfolg verschwinden sie einfach wieder von der Bildfläche – ohne dass der Betreiber auf einem Mietvertrag oder einem Schuldenberg sitzen bleibt. wb

» Web: www.citymanagement-harburg.de



Lüneburger Tor

Der BID Lüneburger Straße und das Bezirksamt Harburg haben jetzt einen weiteren Baustein für die Verschönerung der Fußgängerzone hinzugefügt: Der Platz Lüneburger Tor wurde neu gestaltet. Das abgegriffene Holzlabryrinth ist verschwunden, stattdessen können Kinder jetzt Wackelschafe reiten. Diese kleine Quer-Verbindung zur Lüneburger Heide betont den Harburger Südaspekt. Zugleich bietet der Platz jetzt einen aufgeräumten Anblick und lädt zu Verweilen ein. Foto: Wolfgang Becker

MONDEO-JAHRESWAGEN JETZT MIT TOP-AUSSTATTUNG ZUM SONDERPREIS:

Viel drin. Viel dran. Viel gespart.



FORD MONDEO BUSINESS EDITION TURNIER
Erstzulassung: 8. Oktober 2013, 38.250 km
Sonderpreis inkl. MwSt., nur **€ 19.440,-**
Nur solange Vorrat reicht.

Wir haben noch viele ähnliche Fahrzeuge auf Lager. Fragen Sie bitte nach.
Finanzierung, Leasing und Inzahlungnahme möglich.



Erst Shoppen, dann Schoppen ... 6. Weinfest auf dem Harburger Sand

Bestimmt einen Ausflug wert: Verkaufsoffener Sonntag am 28. September

o eine richtige Harburger Südlage sucht der Weinliebhaber vergeblich, wenn er einen guten Tropfen kaufen möchte. Und außerdem war Harburg Jahrzehnte lang durch die Bavaria-Brauerei eher ein Bier-Standort. Aber das ist längst Geschichte, und so trifft sich gut, dass statt Bier jetzt auch mal wieder Wein fließen darf. Das Citymanagement lädt in Zusammenarbeit mit dem Einzelhandel, Harburger Künstlern und den Eißendorfer Schützen zum 6. Weinfest ein. Am Wochenende 27. und 28. September wird es

auf dem Sand zwei große, offene Zelte mit Weinausschank und eine Bühne mit vertrauten Interpreten aus der Region geben. Das Weinfest wird am Sonntag ab 13 Uhr zudem Ausläufer bis hinein in die Lüneburger Straße bilden – auch dort werden Verkaufsstände aufgebaut – und zugleich Höhepunkt des Verkaufsoffenen Sonntags sein. Ein Zelt wird vom Schützenverein Eißendorf bewirtschaftet, dem gute Verbindungen zu einem Winzer nachgesagt werden, das andere von Martin Heitzmann (Eiskeller). wb

» Programm: Auf der Bühne wird am Samstag ab 19 Uhr ein DJ und ab 21 Uhr die Party-Band „Palin“ einheizen. Am Sonntag startet ab 13 Uhr das Musikprogramm mit dem Harburger Hafenbarden und Liedermacher Werner Pfeifer. Der aus „Ina's Nacht“ bekannte Shantychor „De Tampus-trekker“ wird ab 14.30 Uhr die Gäste auf dem Sand bestens unterhalten. Anschließend rundet die Singer-Songwriterin Nora den Sonntag mit ihren neuen Liedern ab.



In die eigene Zukunft investieren und von Steuervorteilen profitieren.

Senken Sie Ihre Steuerlast mit unserer BasisRente. Sprechen Sie uns an:

Geschäftsstelle Roger aus den Erlen-Stüven
Theodor-Haubach-Weg 2, 21684 Stade
Tel 04141 776181, Fax 04141 776184
roger.aus.den.erlen-stueven@ergo.de



Ausstellungspremiere: Hier die Bitumen-Figuren von **Susann Wollenberg** in dem Schauraum im Erdgeschoss. Er kann auch für Veranstaltungen gemietet werden.
Foto: Wolfgang Becker

Spätes IBA-Projekt: Atelierhaus23 in Wilhelmsburg – ein Ort zum Schauen

Nein, hier geht es nicht um eine Person, die gesehen werden kann, sondern um einen Ort, an dem geschaut werden kann: Am Veringkanal in Wilhelmsburg hat das Atelierhaus23 mit einer Ausstellung ein Statement für Kultur auf der Elbinsel abgegeben. Der alte Industriekanal war in diesem Zusammenhang bereits als „Kulturkanal“ bezeichnet worden, was denn aber wohl doch ein bisschen übertrieben sein dürfte. Das Atelier23 ist ein IBA-Projekt, das bereits frühzeitig in Business & People beschrieben wurde. Dabei galt es,

eine Industrieruine, die leer stehenden ehemaligen Verwaltungsgebäude der Gummi- und Asbestfirma Merkel, mit neuem Leben zu erfüllen. Im Fokus der Internationalen Bauausstellung: Künstler, die hier ihre Ateliers eröffnen und ihre Arbeiten ausstellen. Diese Künstler haben sich tatsächlich vor Ort niedergelassen und im August, fast ein Jahr nach dem Ende der IBA, ihre erste Galerie-Ausstellung veranstaltet. Die ist zwar mittlerweile wieder abgebaut, aber die Ateliers sind geblieben. Hier finden sich auf drei Stockwerken mit insgesamt 2000 Quadratmetern Fläche nun Maler, Bildhauer, Foto-Künstler, aber auch eine Tanzlehrerin, eine Innenausstatterin, Theaterleute und Musiker, die ihrer haupt- oder nebenberuflichen Tätigkeit nachgehen. Kurz: Das Atelierhaus23 in der Straße Am Veringhof 23 ist eine künstlerische Keimzelle, die nun langfristig ihre Überlebensfähigkeit unter Beweis stellen muss. Feste Öffnungszeiten gibt es noch nicht, aber es ist eigentlich immer jemand vor Ort und ansprechbar. Wer Interesse hat, schaut einfach mal vorbei. Zum Jahresende hin soll ein Café im Atelierhaus23 eröffnen, dann, so Maler Jann Kaune, wird es auch regelmäßige Öffnungszeiten geben. wb



Hatten ihren Spaß bei der Vorstellung des „egn14“ in der Hamburger Hafen-City: Wirtschaftssenator **Frank Horch** (am Lenkrad) und TU-Präsident **Garabed Antranikian**.
Foto: Wolfgang Becker

Von null auf 100 in 3,1 Sekunden: Senator Frank Horch im TU-Renner „egn14“

Gar nicht so einfach, in den kleinen Renner hineinzukommen: Aber für **Frank Horch** war das kein Problem. Mit Unterstützung emsiger Studenten der Technischen Universität Hamburg-Harburg stieg der Hamburger Wirtschaftssenator in den aktuellen TU-Rennwagen „e-ognition“. Das Fahrzeug wird von Elektromotoren angetrieben und erreicht in nur 3,1 Sekunden Tempo 100. Dann ist allerdings auch schon bald Schluss – nämlich bei 130 Stundenkilometern. Die Fahrvorführung überließ Horch allerdings einem geübten TU-Piloten. Bei der Formel Student, der Formel 1 der Studenten, traten am Red-Bull-Ring in Spielberg/Österreich 1200 internationale Studenten mit 42 Teams in sieben Kategorien mit ihren selbstgebaute Rennwagen gegeneinander an. Das Rennen um das nachhaltigste Fahrzeugkonzept machte das Team e-ognition der TU Harburg. Preisgeld: 1000 Euro. Das „e-ognition“-Projekt ist eine Spezialität der TU. Mehr als 50 Studenten bauen, konstruieren und lernen an dem Fahrzeug. Dabei geht es um viele Problemstellungen: Baustoffe, Gewichtsreduzierungen, Akku-Leistung, Kraftübertragung, Strömungsverhalten, Rollverhalten und so weiter. Ein ideales Übungsfeld, wie TU-Präsident **Garabed Antranikian** bei der Vorstellung des „egn14“ sagte. Diese Weiterentwicklung basiert auf dem 2013er-Modell, denn die Studenten treten jedes Jahr mit einem neuen Fahrzeug an – wie in der richtigen Formel 1. Diesmal überraschten sie mit einer weiteren Gewichtsreduzierung um 50 Kilo, was unter anderem durch den Einsatz von Baustoffen auf Basis von Kohlefasern und Flachs (!) erreicht wurde. wb / Hamburg News

Sehen & gesehen werden . . .

Die LK Immobilien GmbH hat in Buxtehude ihr neues Büro eingeweiht – im Melkerstieg 32. Das Unternehmen ist seit zwei Jahren als Projektentwickler, Maklerbüro und Bauträgersgesellschaft mit Schwerpunkt Buxtehude aktiv und realisiert vor allem Geschosswohnungsbau. Das Foto zeigt (von links) **Nina Kottek** (Assistenz), **Enrico Kallies** (Verkauf und Vermietung), **Anton Kos** (Geschäftsführender Gesellschafter) und **David Liebig** (Geschäftsführender Gesellschafter). Ebenfalls zum Team gehören Cassandra Kallies (Assistenz) und die Architektin Anna Liebig.



Sehen und gesehen werden – unter diesem Titel zeigt Business & People Menschen aus der Wirtschaft oder angrenzenden Themengebieten wie Bildung, Gesundheit und Kultur, die von sich reden machen. Wenn Sie eine interessante „Personalie“ zu vermelden haben, sprechen Sie uns an oder senden Sie einfach ein paar kurze Informationen und ein Foto an
 >> becker.wirtschaftsforum@gmail.com,
 >> redaktion-std@tageblatt.de.
 Stichwort: „Sehen und gesehen werden...“

Strahlentherapie Harburg Stader Straße / B 73



INFO-VERANSTALTUNGEN

im Herbst
2014

Moderne Strahlentherapie

Dr. Jürgen Heide & sein Team laden ein:

VORTRAG Brustkrebs & Prostatakrebs

Moderne Strahlentherapie am Beispiel des Mamma- und Prostatakarzinoms
8. Oktober 2014, Mittwoch 18:30 – 20:00 Uhr

INFORMATION Tag der offenen Tür

mit Praxisrundgängen und offener Sprechstunde
8. November 2014, Samstag 11:00 – 15:00 Uhr

VORTRAG Gutartige Erkrankungen

Schmerzen bei Gelenk- und Sehnenenerkrankungen: Was bringt eine Strahlentherapie?
10. Dezember 2014, Mittwoch 18:30 – 20:00 Uhr

Weitere Informationen erhalten Sie unter:

Telefon: 040 - 8669108-0 · Internet: www.strahlentherapie-harburg.de

Veranstaltungsort: Praxis für Strahlentherapie Harburg
Stader Straße 154 · 21075 Hamburg

Linnemann sorgt sich um deutsche Spitzenstellung

Die Steuereinnahmen sprudeln, der Arbeitsmarkt erweist sich weiter als sehr stabil, Produkte „Made in Germany“ erfreuen sich einer ungebrochen hohen Nachfrage weltweit. Kann sich Deutschland also entspannt zurücklehnen? „Von wegen“, sagt **Dr. Carsten Linnemann** (37), CDU-Bundestagsabgeordneter und Bundesvorsitzender der CDU-Mittelstandsvereinigung MIT. Ihn treibt die Sorge um, dass die deutsche Spitzenstellung als EU-Lokomotive schrittweise ausgehöhlt und schließlich gar gefährdet wird. Seine Befürchtungen leitet er aus mehreren aktuellen politischen Teilentwicklungen ab. So übertrafen 2013 – erstmals seit Jahren – die Sozialleistungen die eigentliche Wirtschaftsleistung. „Das ist gefährlich, wenn es so weitergeht.“ Linnemann war jetzt Ehrengast und Hauptsprecher auf dem 21. Parlamentarischen Abend des MIT-Kreisverband Harburg-Land. Dessen Vorsitzender, **Wilfried Uhlmann**, freute sich im Hof Kröger in Wörme über rund 100 Teilnehmer aus allen Bereichen der mittelständischen Wirtschaft, doch auch über Politiker, wie zum Beispiel den aus dem Landkreis kommenden CDU-Bundestagsabgeordneten und Ersten Parlamentarischen Geschäftsführer der CDU-CSU-Bundestagsfraktion, **Michael Grosse-Brömer**.



Trafen sich beim Parlamentarischen Abend in Wörme (von links): **André Bock** (CDU-Landtagsabgeordneter), **Wilfried Uhlmann**, **Carsten Linnemann** und **Michael Grosse-Brömer**.
Foto: MIT



Fototermin vor dem TuTech-Haus in Harburg: Koreas Vizepremier und Bildungsminister **Hwang Woo-Yea** und TuTech-Geschäftsführer **Dr. Helmut Thamer**.

TuTech-Kooperation mit Korea

Die TuTech Innovation GmbH, zuständig für den Wissenstransfer der Technischen Universität Harburg in die Wirtschaft, ist auf internationalem Parkett aktiv: Jetzt besuchte der südkoreanische Bildungsminister und Vizepremier **Hwang Woo-Yea** mit einer hochrangigen Delegation das TuTech-Haus und ließ sich von Geschäftsführer **Dr. Helmut Thamer** über die Fördermöglichkeiten von Hochschul-Startups informieren. Drei Beispiele wurden präsentiert: „Hamburg Applications“ entwickelt Mikrochips für die Medizintechnik, „mb + Partner“ arbeitet an einer technischen Lösung zum fahrwerklosen Fliegen von Flugzeugen, und „Jucify“ hat eine Lösung zum drahtlosen Laden von Smartphones erfunden. Alle drei Unternehmen werden an der TuTech betreut und unterstützt. Im Anschluss unterzeichneten **Prof. Kim Jin Soo** von der Chung-Ang University in Seoul und Thamer einen Kooperationsvertrag. Darin wird ein akademischer

und kultureller Austausch zwischen der TuTech und dem Korea Association of Entrepreneurship Center in Seoul vereinbart. Ziel ist es, bilateral Hochschulausgründungen zu fördern und zu stärken.
 >> Web: www.tutech-innovation.de

BNI baut Chapter in Wilhelmsburg auf

Noch sind sie offiziell kein reguläres Chapter, aber sie arbeiten daran: Im Wilhelmsburger „Kupferkrug“ treffen sich ein Dutzend Unternehmer, die keineswegs alle von der Elbinsel stammen, sondern teilweise sogar alle 14 Tage aus dem weiteren Umland anreisen, um sich als BNI-Gruppe zu treffen und im Rahmen eines gemeinsamen Frühstücks eigene Aktivitäten vorzustellen und Geschäftskontakte auszutauschen. BNI ist ein weltweit aktives Business-Netzwerk. In jedem Chapter – dann finden die Treffen wöchentlich statt – ist jeweils nur eine Branche vertreten. Ziel ist es, Empfehlungsmarketing zu leben: Der Maler empfiehlt den Klempner, der Versicherungsagent den Werbefrafer, der Steuerberater den Elektriker. Die Kosten belaufen sich pro Jahr auf rund 1000 Euro. Wer dabei sein möchte, kann die Gruppe in Wilhelmsburg unverbindlich kennenlernen. Am Donnerstag, 2. Oktober, treffen sich die potenziellen Chapter-Gründer um 7 Uhr im „Kupferkrug“, Niedergeorgswerderdeich 75. Anmeldungen nimmt Matthias Mädel unter m.maedel@accaris.de entgegen. Der Versicherungsfachwirt ist Initiator der neuen BNI-Arbeit in Wilhelmsburg. Bis Mitte Januar soll die Zahl der Unternehmer auf 20 wachsen – dann wird das Chapter gegründet. wb



Freuen sich auf weitere Mitstreiter: **Matthias Mädel** (links) und BNI-Manager **Tim Komischke** (rechts) mit den bisherigen Teilnehmern der Treffen im „Kupferkrug“.

Foto: Wolfgang Becker



Die Vertreter der besonders langjährigen Mitgliedsunternehmen bekamen im Festsaal des Hotels Lindtner eine gerahmte Ehrenurkunde.

Premiere: Wirtschaftsverein für den Hamburger Süden ehrt langjährige Mitglieder

„Der Wirtschaftsverein möchte nicht nur nach vorne stürmen, sondern auch seine Wurzeln nicht vergessen.“ Mit diesen Worten leitete **Jochen Winand** eine Premiere ein: Erstmals ehrte der Vorsitzende des Wirtschaftsvereins für den Hamburger Süden langjährige Mitglieder in einem feierlichen Rahmen. Im Festsaal des Hotel Lindtners in Harburg würdigte der Verein Unternehmen, die bereits seit mehr als 50 Jahren Mitglied in dem länderübergreifenden Verband sind, der 1947 unter dem Namen Wirtschaftsverein Harburg-Wilhelmsburg gegründet worden war. Unter den von Winand Geehrten waren auch zwei Gründungsmitglieder: das Mercedes-Benz-Werk der Daimler AG als Nachfolger von Vidal & Sohn und die ADM Hamburg AG, in dessen Werk Noblee & Thörl die Vorbereitungen zur Gründung des Verbandes getroffen wurden, wie Professor **Dr. Rainer-Maria Weiss** in seinem Festvortrag erläuterte. Der Direktor des Archäologischen Museums Hamburg stellte die Entwicklung des Vereins „Vom Industrieclub zum Wirtschaftsverein“ dar und wusste Interessantes zu berichten, obwohl „die Quellenlage zur Gründung des Wirtschaftsvereins ausgesprochen schlecht“ sei: „Wir wissen mehr über die Steinzeit in Harburg als über die Historie des Wirtschaftsvereins.“

Mehr als 30 Vertreter der Industrie-Unternehmen in Harburg und Wilhelmsburg trafen sich bald nach Kriegsende im Thörl-Gebäude, um zu beschließen, bei der Hamburger Wirtschaftsbehörde einen Antrag auf Gründung eines Industrieverbands Harburg-Wilhelmsburg zu stellen. Die Reaktion aus der Behörde war ernüchternd: Ein Sachbearbeiter des Senators erklärte den Unternehmern in einem Ablehnungsbescheid, man halte eine derartige Vereinigung „nicht für zweckmäßig“. Gern wäre der Herr Senator bereit, mit den Herren zu sprechen. Aber an der Sachlage würde dies nichts ändern. Offenbar befürchtete die Behörde

„separatistische Tendenzen“ aus dem ehemals selbstständigen Hamburger Süden und schob die englische Militärregierung vor, die so etwas nicht dulden würde. Harburgs Unternehmer ließen diese dürre Absage nicht auf sich beruhen. Sie drohten damit, sich direkt an die „Militärregierung“ zu wenden und nutzten einen Schachzug: Statt eines reinen Industrieverbands wählten sie nun den Begriff Verein. „Das klang klein und harmlos“, erläuterte Weiss. Zudem öffneten die Industrie-Bosse ihren Klub auch für Handel und Gewerbe. Im November 1947 konnte der Verein gegründet werden. „Es ist ein Wirtschaftsverein von unglaublicher Tatkraft entstanden“, so Weiss. „Seine Arbeit geht weit über die einer reinen Interessenvertretung hinaus. Das ist besonders an dem Engagement des Vereins für die Gründung der Technischen Universität sowie an der Entwicklung der Harburg-Vision 2020/2050 zu sehen.“ sal

Die Geehrten

Mitglied seit 1947: Daimler AG Mercedes-Benz Werk Hamburg, Name bei Eintritt: Vidal & Sohn. ADM Hamburg AG – Werk Noblee & Thörl.

Mitglied seit 1952: Adalbert Zajadacz GmbH; Autohaus Tobaben GmbH & Co. KG; Bauwelt Delmes Heitmann GmbH & Co. KG; Deutsche Bank AG; H&R Ölwerke Schindler GmbH; Hamburger Leistungsfutter GmbH; Hamburger Sparkasse AG; Hamburger Volksbank eG; Hans E.H. Puhst GmbH & Co. KG; Sasol Wax GmbH; Stahlberg Roensch GmbH; UniCredit Bank AG Hypo Vereinsbank.

Mitglied seit 1955: Robert Krebs KG (GmbH & Co.).

» Web: www.derwirtschaftsverein.de

Sehen & gesehen werden ...

Paris lässt grüßen: „Dîner en blanc“ in Stade

Gemeinsam speisen, das ganze farblich abgestimmt und noch dazu Kontakte pflegen und sich gutgelaunt einer guten Sache widmen: Zum zweiten Mal hat der Stader Förderkreis im Stadeum zur Förderung von Kunst und Kultur e.V. die charmante Idee aus Paris aufgegriffen und zum „Dîner en blanc“ auf die Staudium-Wiese eingeladen. Mit dabei: der Stader CDU-Bundestagsabgeordnete **Oliver Grundmann** (von links) mit **Frau Anja, Waltraud (Walli) Hoins, Burghard** und **Andrea Schröder, Stadeum-Chef Egon Ahrens, Dr. Peter Dobberkau** sowie **Gundi Ahrens** und **Professor Henning Hoins**.



» Web: www.stadeum.de



Gewonnen: Baumaterial im Wert von 5000 Euro

„Kommen Sie auf Entdeckertour in die bauwelt Delmes Heitmann“ - so lautete das Motto des diesjährigen Entdeckertages in der Harburger Zentrale der bauwelt Delmes Heitmann an der Maldfeldstraße. Passend dazu hat die bauwelt eine Verlosung durchgeführt, bei der jeder mitmachen konnte, der eine Idee/Bauprojekt eingereicht hat, welches er verwirklichen möchte. Es gab Gewinne im Wert zwischen 50 und 5000 Euro zu gewinnen, auszahlbar in Baumaterial. Die Marmstorferin **Almut Binsch** und ihr **Mann Gerhard** (Mitte) sind die glücklichen Gewinner des Hauptpreises, der ihnen von bauwelt-Vertriebsleiter **Mirko Bute** (links) und **Thorsten Meyer**, Teamleiter Garten- und Landschaftsbau, übergeben wurde. ein

Harburg-Pott für Bezirksamtsleiter Thomas Völsch

Das Projekt „Harburg ahoi! Die Hafenkiste“ ist um eine Fracht reicher. Mit einem weiteren Trinkpott „Mimi und Hein“ liefert das Hafenkistenteam seinem Stadtteil Harburg ein neues Souvenir. Pünktlich zum sechsten Geburtstag des maritimen Projekts kommt das jüngste Produkt aus der Ideenschmiede ans Tageslicht. Den ersten Pott aus der eingetroffenen Ladung (die Anzahl ist begrenzt) hat die Journalistin und „Hafenkistenmacherin“ **Uschi Tisson** für das Bezirksamt Harburg reserviert. Stellvertretend übergab sie nun Bezirksamtsleiter **Thomas Völsch** den Pott als „einen weiteren persönlichen Beitrag für unseren Stadtteil“.

Das Projekt „Harburg ahoi! Die Hafenkiste“ ist eine geschützte Idee, die 2008 im Harburger Binnenhafen von **Uschi Tisson** und der Stadtplanerin **Birgit Caumanns** ins Leben gerufen wurde. Mittlerweile ist mit 2014 die siebte Edition entstanden, für die **Uschi Tisson** vor zwei Jahren in Eigenregie die „Schapp Schön“ in Ehestorf, Ehestorfer Dorfstraße 9, in einen maritimen Treffpunkt und Laden umgewandelt hat. Nach wie vor werden die Unikate in den Elbe-Werkstätten handgefertigt und schipperrn als maritime Botschafter (es gibt auch Hamburg ahoi und Wilhelmsburg ahoi) mittlerweile durch die ganze Welt.



Das ist der neue „Harburg-Pott“ von **Uschi Tisson**. Stellvertretend für das Bezirksamt Harburg nahm Bezirksamtsleiter **Thomas Völsch** den neuen Harburg-Pott von ihr entgegen.

Foto: Anna Tisson

Sie können versuchen, alle Risiken zu vermeiden ...

... übertreiben sollten Sie es damit aber nicht. Bei Dierkes Partner bekommen Sie garantiert die Beratung, die in Ihrem Fall angemessen ist!



DIERKES PARTNER

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

Von Wolfgang Becker

„Ich habe mich schon immer für Chemie und Rohrleitungen interessiert“

Porträt: Ulrike Bertrand ist „Head of Supply Chain und Industrial Sales“ beim Stader Chemieunternehmen Cheminova

Head of Supply Chain und Industrial Sales“ – diese Berufsbezeichnung dürfte vielerorts für Stirnrünzeln sorgen und in der Frage münden: „Und was tun Sie da?“ Sie zeigt aber auf Anhiel noch mehr: Dieses Unternehmen ist international aufgestellt. Die Person, auf dessen Karte die Bezeichnung steht, trägt nicht nur diesen Titel, sondern auch die Verantwortung dafür, denn ein Head steht immer oben. Er gibt die Richtung vor, was wie zu geschehen hat. Kurz: Der „Head of Supply Chain“ ist ein Mann, der für den reibungslosen Ablauf der Lieferkette verantwortlich ist. Oder eben eine Frau – so wie Ulrike Bertrand, die dafür sorgt, dass die Lieferkette beim internationalen Unternehmen Cheminova in Stade reibungslos funktioniert. Cheminova stellt vor allem Pflanzenschutzmittel her und gehört zu den Chemieunternehmen, die seit langem im Industriegebiet Stade-Bützflath angesiedelt sind.

Ortskundige wissen: Früher hieß das Unternehmen Stähler und war als alteingesessenes Familienunternehmen Teil einer global agierenden Branche. 2012 wurde Stähler vom dänischen Konzern Cheminova übernommen. Heute zählt Cheminova neben Dow,

„Das ist eine tolle Herausforderung“

AOS und Styron zu den großen Chemieunternehmen im chemcoastpark Stade. Ulrike Bertrand: „Es ist schon spannend, ein über 75 Jahre gewachsenes Familienunternehmen in einen Konzern mit weltweit 2200 Mitarbeitern zu integrieren. Das ist eine tolle Herausforderung.“

Cheminova produziert Pflanzenschutzmittel, die zum großen Teil in der Landwirtschaft eingesetzt werden. Ulrike Bertrand: „Unsere End-

kunden sind die Landwirte und beispielsweise Obst- und Weinbauern, die wir über Großhändler bedienen. Wir betreiben im Stader Umland mehrere Versuchsfelder, auf denen unsere Produkte auch im Vergleich zum Wettbewerbsprodukt getestet werden. Ziel ist die Ertragssteigerung, der Schutz der Nutzpflanzen beispielsweise vor Pilzbefall oder Schädlingen und die Wachstumsförderung.“ Und Skeptikern beugt sie sogleich vor: „In unserem Metier herrschen sehr strenge Kontrollen. Vier Behörden reden mit, wenn es um neue Produkte und um Produktionsmethoden geht. Alle Entwicklungen müssen mit aufwendigen Studien unterlegt sein. Im Werk herrschen restriktive Sicherheitsvorschriften.“

Insgesamt 250 bis 300 verschiedene Produkte stellt Cheminova im Werk Stade her. Darunter sind sowohl

Vor – als auch Endprodukte. Pro Jahr werden im Werk Stade etwa 10 000 Tonnen Pflanzenschutzmittel produziert – teils abgefüllt in kleinen Gebinden, teils in Tankwagen. Im Ressort Supply Chain werden die Warenwege sowohl ins Werk als auch aus dem Werk gesteuert. Es geht sowohl um den Einkauf der Grundstoffe als auch um die Auslieferung der Produkte, die Balance zwischen Bezug und Bestand – ein weites Feld, das einen strategischen Kopf erfordert, der nicht nur weiß, was benötigt wird, sondern auch darauf achtet, dass die Produktion optimal ausgelastet ist, also Kostenstrukturen, Wertschöpfung und gebundenes Kapital im Blick hat. Was reizt nun eine Frau, sich in dieser Welt wohlfühlen? Ulrike Bertrand: „Ich habe mich schon immer für

Verantwortlich für 25 Mitarbeiter

Chemie und Rohrleitungen interessiert.“ Sie ging nach Aachen, studierte und wurde Diplom Chemieingenieurin. Fast zwei Jahrzehnte war sie bei Beiersdorf, entwickelte unter anderem Klebmassen für Tesa. Über das Qualitätsmanagement kam sie schließlich 2000 zum internationalen Einkauf und kaufte nicht nur Rohstoffe weltweit ein, sondern entwickelte auch nachhalti-

ge Lieferketten mit gleichbleibend hoher Qualität zum Beispiel mit asiatischen Geschäftspartnern. Das war der Einstieg in die Supply Chain. „Ich habe mich viel und gerne mit Prozessen, Lieferketten und Rohstoffen befasst“, sagt die 45-Jährige. Jetzt hat sie 25 Mitarbeiter in ihrem Ressort und trägt nach dem Wechsel des Arbeitgebers Anfang des Jahres in einem wesentlich kleineren Konzern die Verantwortung für die beschriebenen Abläufe. Und wenn mal Ferien sind, ist wieder strategisches Denken gefragt: Dann geht es um die familiäre und häusliche Supply Chain. Privat liebt sie alles was mit Wasser zu tun hat – das Kite-Surfen oder Windsurfen mit Mann und den drei Söhnen. „Wasser“, sagt sie, „das ist unser!“ Und das hat dann mit einem eng getakteten Tagesablauf auch mal gar nichts zu tun . . .

Fühlt sich nach fast zwei Jahrzehnten beim Beiersdorf Konzern im Stader Cheminova-Werk richtig wohl: Frau Ulrike Bertrand ist „Head of Supply Chain und Industrial Sales“, also verantwortlich für die Waren- und Produktwege im Unternehmen.

Foto: Wolfgang Becker



PFH PRIVATE UNIVERSITY of Applied Sciences

"Persönliche Betreuung und kleine Lerngruppen – so komme ich richtig gut durchs Studium."

Guana Theodoro da Silva
Absolventin General Management
Bachelor of Science

Es gibt noch mehr gute Gründe, um am PFH Hanscampus Stade zu studieren:

Akkreditierte und staatlich anerkannte Studiengänge in Management, Technologie und Healthcare Technology +++ Praxisnahes, international ausgerichtetes Studium in kleinen Lerngruppen +++ Hervorragende Karrierechancen durch Spezialisierungen +++ Enge Unternehmenskontakte von Anfang an +++ Studienfinanzierung möglich +++

www.pfh.de



Studieren in Stade

Süderelbe AG: Die Nachfolge ist geregelt

Zum 1. Januar 2015 übernimmt Dr. Olaf Krüger den Vorstandsvorsitz von Jochen Winand, der die SAG seit zehn Jahren führt

Dr. Olaf Krüger (46) wird zum 1. Januar 2015 Nachfolger des Gründungsvorstands der Süderelbe AG in Harburg, Jochen Winand (62). Der gebürtige Hamburger ist aktuell Geschäftsführer der Wirtschaftsförderungs- und Regionalentwicklungsgesellschaft Flensburg/Schleswig mbH (WiREG) und der Entwicklungsagentur Nord GmbH (EA Nord). Krüger verfügt über langjährige Erfahrung im Standortmanagement. Nach Abitur und Wehrdienst absolvierte Krüger ein Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Universität Hamburg und promovierte in Wirtschaftsgeschichte. Nach einer ersten Berufsstation im Ausland und sechs Jahren bei der Wirtschaftsförderung Lübeck als Projektleiter für Standortmarketing und Unternehmensansiedlung etablierte er als Gründungsgeschäftsführer die Wirtschaftsförderung Sindelfingen GmbH. Seit 2012 ist er Geschäftsführer der WiREG, die für die Stadt Flensburg und den Kreis Schleswig-Flensburg in den Aufgabenfeldern Wirt-



Dr. Olaf Krüger tritt in die Fußstapfen von Jochen Winand, der die Süderelbe AG initiiert und aufgebaut hat.
Foto: WiREG

schaftsförderung, Regionalentwicklung und Innovationsförderung tätig ist. Der SAG-Aufsichtsratsvorsitzende Heinz Lüers: „Herr Dr. Krüger greift auf ein profundes Wissen im Bereich der Wirtschaftsförderung, des europäischen Fördermittelgeschäfts, des Standortmarketings und der Unternehmensansiedlung zurück.“ Dr. Olaf Krüger: „Ich freue mich auf die neue Aufgabe, die viele Gestaltungsmöglichkeiten bietet. In einem zunehmend

härter werdenden Standortwettbewerb sehe ich mit der Süderelbe AG eine Gesellschaft und eine Region mit viel Potenzial.“ Jochen Winand: „Nach zehn erfolgreichen Jahren als Investitionsbeschleuniger im Hamburger Süden freue ich mich, die Leitung der Süderelbe AG übergeben zu können! Mit vollem Engagement werde ich zukünftig persönlich erneut meinen Fokus auf Unternehmens- und Projektberatung in Norddeutschland legen.“

Über die Süderelbe AG

Die Süderelbe AG ist ein zentraler Ansprechpartner für Unternehmen, Investoren und Kommunen im Hamburger Süden. Die Gesellschaft bietet zahlreiche Dienstleistungen in den Bereichen Immobilien und in den Zukunftsbranchen der Region: Logistik und Hafen, Ernährungswirtschaft und Luftfahrt. Weitere Schwerpunkte liegen in den Bereichen Standortmanagement, Innovation und Qualifizierung. Die Süderelbe AG stärkt die südliche Metropolregion Hamburg mit der Entwicklung und Umsetzung grenzübergreifender Konzepte und Projekte und ist an drei Standorten in Hamburg und Niedersachsen vor Ort. Hamburg und die niedersächsischen Landkreise Harburg, Lüneburg und Stade sind ebenso Aktionäre wie die fünf Sparkassen der Region Sparkasse Harburg-Buxtehude, Sparkasse Lüneburg, Sparkasse Stade-Altes Land, Kreissparkasse Stade und Hamburger Sparkasse sowie weitere 106 Unternehmen.

INFO

IMMOBILIEN SPECIAL 2014

BUSINESS
& PEOPLE

BERICHTE, ANALYSEN
UND PORTRÄTS AUS DEM
HAMBURGER SÜDEN

HAMBURG • HARBURG • STADE • LÜNEBURG

In Kooperation mit dem Wirtschaftsförderungsrat
der Metropolregion Hamburg



ATMOSPHERE ZU VERKAUFEN

Infos unter (040) 766 007-23 und
www.weisses-haus.hamburg

 **HC HAGEMANN**
real estate



Seite / Thema

- 2 **INTERVIEW** Stadtentwicklungssenatorin Jutta Blankau zum Wohnungsbau in Hamburg
- 3 **ARCHITEKTUR** Lighthouse – das Weltprojekt von HC Hagemann
- 4 **ANALYSE** Buxtehude: Roter Teppich für Unternehmen
- 5 **ANALYSE** Die Situation im Landkreis Harburg
- 6 **ANALYSE** Berit Steinberg (Metropolregion) fordert Marketing-Strategie
- 7 **ANALYSE** Der Immobilienbericht 2014 für Lüneburg Stadt und Landkreis
- 8 **ENTWICKLER** aurelis Real Estate kauft auch schwierige Flächen
- 10 **HAMBURG** Neue Ansätze in der Wirtschaftsförderung
- 11 **SERVICE** Gebäudedokumentation à la Corde
- 12 **SERVICE** Außenwerbung – ein Muss für viele Unternehmen
- 13 **SERVICE** Lagertechnik – Hauptsache, alles passt rein . . .
- 14 **SERVICE** bauwelt – das sind die Standorte in der Metropolregion
- 15 **NAVIGATOR** Engel & Völkers setzen auf Projektentwicklung
- 16 **STANDORT** Das neue Hanseviertel in Lüneburg
- 17 **WOHNEN** Das Gasometer in Stade – ein herausragendes HBI-Projekt
- 18 **WOHNEN** Das sagt Buxtehudes Stadtbaurat Michael Nyveld
- 19 **WOHNEN** Die Vogelkamp etagen im Elbmosaik
- 20 **WOHNEN / EU** KerVita-Pflegeplätze als Kapitalanlage, Das Projekt „Smart Region“
- 21 **CHANNEL / BAUEN** Binnenhafen weiter im Aufwind, Die neue Wisag-Niederlassung
- 22 **BAUEN** Das „7 in 1“-Konzept von Lindemann in Stade
- 23 **REVITALISIERUNG** Heinrich Wilke (SAG) zur Situation in Harburg
- 24 **ARCHITEKTEN** Das Festplatz-Projekt in Stade
- 25 **CONSULTING** Die Bauträger-Experten der Volksbank
- 26 **ENERGIE / BID** Das Netzwerk im hit-Technopark, Interview mit Norbert Radsatz
- 27 **DEMOGRAFIE** Die neue Strategie der Wohnstätte Stade eG
- 28 **HEIZUNGSBAU** Weltgrößter Eisspeicher in Betrieb
- 29 **HEIZUNGSBAU** Expertengespräch mit Rüdert Heizungsbau
- 30 **STEUER** Gleich sechs Steuerarten betreffen das Thema Immobilien
- 31 **PROJEKTE** Studentisches Wohnen und maritimes Wohnen in Harburg
- 32 **PORTRÄT** Projektentwickler Frank Lorenz schaut nach Süden – bis zum Feldberg

Impressum

BUSINESS & PEOPLE

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

CHEFREDAKTEUR: Wolfgang Stephan (verantwortlich)
PROJEKTLEITER: Wolfgang Becker
REDAKTION: Wolfgang Becker, Sabine Lepél, Leonie Ratje
LAYOUT/PRODUKTION: Gunda Schmidt
ANZEIGEN: Sönke Giese (verantwortlich)
VERTRIEB: Achim Preißler
AUFLAGE: 61 500
HERAUSGEBER: Zeitungsverlag Krause GmbH & Co. KG, Glückstädter Straße 10, 21682 Stade
GESCHÄFTSFÜHRER: Georg Lempke
DRUCK: Pressehaus Stade Zeitungsdruck GmbH, Glückstädter Straße 10, 21682 Stade

Wohnungsbau in Hamburg

Senat peilt für 2014 wieder 10 000 Baugenehmigungen an

Stadtentwicklungssenatorin Jutta Blankau über die aktuelle Entwicklung, die Rolle der IBA Hamburg und die Zukunft der Elbinsel Wilhelmsburg



SENATORENARBEIT IST AUCH PRESSEARBEIT: Fototermin bei der Grundsteinlegung des Projekts „Maritimes Wohnen am Kaufhauskanal“ (siehe auch Seite 31) in Harburg mit (von links) Bauherr Dr. Jan Behrendt, Museumsdirektor Professor Dr. Rainer Maria Weiss (Archäologisches Museum Hamburg, Helms-Museum), Stadtentwicklungssenatorin Jutta Blankau und IBA-Geschäftsführer Uli Hellweg.

Mit dem Versprechen, jedes Jahr 6000 neue Wohnungen in Hamburg zu bauen, war die SPD vor gut drei Jahren angetreten und hatte die Wahl gewonnen. Seitdem drehen sich die Baukräne auf Hochtouren – was nicht zuletzt auch an den historisch niedrigen Zinsen für Hypothekendarlehen liegt. Über das Thema Wohnungsbau sprach B&P-Redakteur Wolfgang Becker mit Hamburgs Stadtentwicklungssenatorin Jutta Blankau.

B&P: 6000 Wohnungen – das war eine sportliche Ansage. Wie ist der aktuelle Stand, erreichen Sie Ihre Ziele?

Blankau: Der aktuelle Stand bei den Genehmigungen lag Ende Juli bei 6989. 2013 haben wir mit 10 238 Genehmigungen abgeschlossen, 2012 waren es 8713. Ich bin optimistisch, dass wir auch in diesem Jahr wieder die 10 000 schaffen werden.

B&P: Genehmigungen sind die eine Seite, tatsächlich gebaute Wohnungen die andere . . .

Blankau: Aktuell sind in Hamburg rund 14 000 Wohnungen im Bau, 2013 wurden 6407 fertiggestellt. Wir haben unser Arbeits- und unser Wahlprogramm deutlich überschritten.

B&P: Gibt es Schwerpunktstadtteile?

Blankau: Der Wohnungsbau verteilt sich bunt über das ganze Stadtgebiet. In Wandsbek und Nord wurden im letzten Jahr mehr als 2500 Wohnungen gebaut, in Harburg 473. In einigen Stadtteilen sind allerdings schwer Flächen zu finden. Wir haben aber noch Platz durch Konversionsflächen.

B&P: Die Zahlen belegen, dass das politische Versprechen eingelöst wird. Wie lange soll denn auf diesem hohen Niveau mit dem Wohnungsbau fortgefahren werden?

Blankau: Die Lücke im Wohnungsbau bleibt, zumal Hamburg bis 2030 noch wachsen wird. Die Ansage, jedes Jahr 6000 Wohnungen zu bauen, bleibt bestehen. Unbefristet. Olaf Scholz hat gesagt,

solange die SPD regiert, werden in Hamburg Wohnungen gebaut.

B&P: Wer zieht in die neuen Wohnungen?

Blankau: Eine Studie über den Hamburger Wohnungsmarkt hat ergeben, dass 85 Prozent der Mieter von Neubauwohnungen Hamburger sind, die ja auch wieder Wohnungen frei machen. Viele bleiben im Umkreis von fünf bis sechs Kilometern von ihrem bisherigen Wohnort. Natürlich – die Szeneviertel sind sehr nachgefragt . . .

B&P: Wie sieht es mit den sogenannten Stadtrückkehrern aus – stellt sich Hamburg darauf besonders ein?

Blankau: Pro Jahr wandern etwa 5000 bis 6000 Hamburger ins Umland ab. Die Zahl derer, die nach Hamburg ziehen, ist etwas höher. Ältere Stadtrückkehrer spielen dabei eigentlich keine Rolle. Die über 65-Jährigen bleiben zumeist an ihren vertrauten Wohnorten. Hamburg ist eine relativ junge Stadt, was an den Hochschulen

und den Arbeitsplätzen liegt. Es sind eher die jungen Leute, die es in die Stadt zieht. Seniorengerechtes Wohnen ist natürlich ein Thema, allerdings stellen wir fest: Die meisten Neubauten haben heute einen Aufzug, sie sind also auch für Ältere geeignet. Das trennt sich nicht mehr so stark.

B&P: Die IBA Hamburg ist nach dem Präsentationsjahr 2013 und dem Ende der Internationalen Bauausstellung nun eine städtische Entwicklungsgesellschaft. Was versprechen Sie sich davon?

Blankau: Wir haben Wandel bewusst vorangetrieben. Die IBA bringt frischen Wind in die Vermarktung – zum Beispiel im Elbmosaik Neugraben. Dort war trotz fertiger Planung seit 2005 wenig passiert. Mit der Förderung von Baugemeinschaften, innovativen Marketing-Ideen, wie der ersten Hamburger Architekturbörse, sind wir auf dem richtigen Weg. Speziell im Elbmosaik haben wir eine hohe Nachfrage aus dem Harburger Bereich und auch aus den angrenzenden Landkreisen. Für Harburger nördlich der Elbe ist es aber wohl doch ein wenig zu weit entfernt – junge Hamburger suchen weniger im Süden. Da sind die großen Bauvorhaben in Wilhelmsburg eher im Fokus.

B&P: Ihr Vorgänger Axel Gedaschko hatte damals den Bau von wenigstens 10 000 neuen Wohnungen in Wilhelmsburg angekündigt. Was ist aus den Plänen geworden?

Blankau: Also 10 000 dürften es wohl nicht ganz werden, aber fünf weitere Flächen auf der Elbinsel sind in der Entwicklung – übrigens auch unter IBA-Regie in Zusammenarbeit mit dem Bezirk Mitte. Gebaut werden soll im Bereich der Dove Elbe, in großem Stil auf der Reichsstraßen-Achse, wenn die Straße 2019 verlegt sein wird, an der Georg-Wilhelm-Straße und am Haulander Weg. Auch in der Dratelstraße auf dem ehemaligen igs-Parkplatz ist Wohnungsbau geplant, doch der Standort leidet zurzeit noch unter dem Lärm der nah gelegenen Reichsstraße. Ich denke 5000 bis 6000 Wohnungen sind insgesamt realistisch.

INHALT



Harburger Binnenhafen – das Trendquartier am Wasser.

Sie suchen attraktive Büro- oder Praxisflächen in einem spannenden Umfeld? Dann machen Sie fest am Harburger Binnenhafen, denn hier entwickelt sich aus einem einstigen Industriegebiet ein begehrter Dienstleistungs- und Wohnstandort. Und mittendrin warten zwei ganz besondere Objekte auf Sie: das Büro- und Ärztehaus „Gesundheitsinsel“ ist bereits bezugsfertig (noch ca. 2.100 m² Nutzfläche verfügbar), das Büro- und Geschäftshaus „Brückenquartier“ mit eigener Tiefgarage befindet sich in Planung (Nutzfläche ca. 8.000 m²). Freuen Sie sich auf ein vielfältiges gastronomisches Angebot, die Nähe zum Wasser und die Harburger City mit den Harburg Arcaden und dem Phoenix Center. Der Ausbau der Flächen ist in Absprache mit dem Vermieter möglich. Auch ein öffentliches Parkhaus ist vorhanden. Interesse? Wir freuen uns auf Ihren Anruf.

Engel & Völkers Gewerbe GmbH & Co. KG · Hamburg · Tel. +49-(0)40-36 88 10-20
 HamburgCommercial@engelvoelkers.com · Immobilienmakler

ENGEL & VÖLKERS
COMMERCIAL





Sie hätten gerne den Überblick? Dann ziehen Sie ins Lighthouse!

HC Hagemann-Inhaber Arne Weber stellt auf der Expo Real (München) sein visionäres Wohnhaus vor – Das erste soll in Hamburg gebaut werden

Die Konstruktion ist kühn: Auf einer bis zu 20 Meter hohen Spannbetonröhre liegt eine kreisrunde Wohnplattform, die nicht nur Rund-um-Sicht garantiert, sondern auch 230 Quadratmeter Fläche bietet. Der Schaft hat drei Meter Durchmesser. Außen ist ein gläserner Aufzug abgebracht. In der Röhre ist ein Treppenhaus – als Fluchtweg vorgeschrieben und für den Fall nutzbar, dass der Aufzug einmal nicht zur Verfügung steht.

Weber ist im Geiste bereits selbst eingezogen: „Stellen Sie sich mal vor: Sie parken Ihr Auto in der Tiefgarage, steigen dort in den Aufzug. Gedämpftes Licht geht an, leise Musik ertönt – und dann steigen Sie aus und stehen im Wohnzimmer mit dieser Aussicht...“, sagt er im Gespräch mit Business & People. Keine Frage: Mit ein bisschen Phantasie ist Durchatmen angesagt, denn so wohnt bislang niemand. Weber hat recherchieren lassen – es gibt weltweit kein vergleichbares Wohnhaus, allenfalls in manchen Großstädten die berühmten „Revolving Restaurants“, die sich, wie der Name sagt, auch noch drehen. Wohl aber gibt es eine Reihe positiver Reaktionen, nachdem über das Thema Mitte September erstmals berichtet wurde. Und Weber nennt noch einen ganz praktischen Vorteil dieser Wohnform: „Das Haus ist absolut einbruchssicher.“



Wer meint, hier handele es nur um eine architektonisch spektakuläre Idee, liegt falsch. HC Hagemann hat das Projekt voll durchkalkuliert, es liegen detaillierte Pläne und Berechnungen vor. Die Lighthouse-Ausführungspläne sind vom Hamburger Büro Bivermay Architekten ausgearbeitet worden. Sogar der Bauantrag für den Pilotbau ist fertig. Hamburgs Oberbaudirektor Jörn Walter hat bereits sein Ja gegeben und Unterstützung signalisiert. Ein Grundstück ist gefunden, soll jedoch noch nicht bekanntgegeben werden, weil die Verträge nicht rechtzeitig zur Expo unter Dach und Fach gebracht werden konnten, was Weber bedauert: „Wir hätten sehr gern gesagt: Dort wird es stehen.“ Das Lighthouse ist in jeder Hinsicht anders als normale Häuser. Zum Beispiel: Der Garten ist 150 m² groß und liegt auf dem Dach. Eine hochwertige Dämmung und ein außen montierter fahrbarer Sonnenschutz senken den Energiebedarf auf ein Minimum. Eine Photovoltaikanlage erzeugt Strom.



OBEN: Futuristisch und eine Weltneuheit: So könnte es aussehen, wenn ein Lighthouse am Elbufer steht.

MITTE: Vom Leuchtturm Großer Vogelssand inspiriert: Arne Weber stellt das Lighthouse vor.

UNTEN: Großzügig und edel ausgestattet: Wer hier wohnt, hat garantiert den Überblick. Der Garten ist übrigens auf dem Dach...

Noch eine Premiere

Erstes Wohnprojekt von HC Hagemann im Channel

Das „Weiße Haus“ grenzt an den Kaufhauskanal – 25 Eigentumswohnungen in Innenstadt Nähe

Harburg bekommt ein „Weißes Haus“: Am Kaufhauskanal im Binnenhafen plant Bauunternehmer Arne Weber (HC Hagemann) den Bau von 25 Eigentumswohnungen auf dem Grundstück hinter dem denkmalgeschützten Bornemannschen Haus an der Harburger Schloßstraße. Ursprünglich sollte hier in Verbindung mit dem historischen Gebäude, das zu den ältesten Häusern der Hansestadt Hamburg zählt, ein Boardinghouse entstehen, doch die Auflagen der Denkmalschützer passten am Ende nicht zu den Plänen Webers.

Vier Stockwerke und ein Parkuntergeschoss

Das „Weiße Haus“ wird vier Stockwerke und ein Parkuntergeschoss haben. Alle Wohnungen haben einen offenen Wohn- und Essbereich sowie Loggien in Süd- oder Westausrichtung. Die beiden Obergeschosse bekommen große West-Balkone mit 24 beziehungsweise 28 Quadratmetern Fläche. Erschlossen wird der langgestreckte Gebäuderiegel über zwei Treppenhäuser, die jeweils auch einen Aufzug bieten, der bis auf die Parkfläche hinabführt. Der Bau erfüllt den Energiestandard KfW 70.

Die Wohnungen werden zwischen 52 und 107 Quadratmeter Grundfläche haben. Insgesamt entstehen 3000 Quadratmeter Bruttogeschossfläche (1815 Qua-



Im „Weißen Haus“ zwischen der Harburger Schloßstraße und dem Kaufhauskanal im Binnenhafen plant Arne Weber den Bau von 25 Eigentumswohnungen. Von hier aus ist die Harburger Innenstadt zu Fuß in fünf Minuten erreichbar.

Visualisierung: HCH

dratmeter Wohnfläche). Das „Weiße Haus“ grenzt an das IBA-Projekt „Maritimes Wohnen am Kaufhauskanal“ an (siehe auch Seite 31) und setzt einen Kontrapunkt zu den dort eher dunklen Fassaden. Weber investiert im Binnenhafen erstmals in ein Wohnungsbauprojekt. Der Channel-Begründer hatte sich bislang ausschließlich auf Büro- und Gewerbegebäude – Sanierung und Neubau – konzentriert und das ehemalige Hafengebiet mit der Realisierung zahlreicher Projekte vom Channel-Tower über die Alte Schmirgelfabrik, die Seifenfabrik am Schellerdamm und den Palm-Speicher bis hin zu den modernen Channel-Gebäuden entscheidend geprägt.

» Auf der gegenüber liegenden Kanalseite ist Weber ebenfalls aktiv. Dort entsteht zurzeit zwischen dem alten Harburger Kaufhaus und der Schmirgelfabrik der „Goldfisch“, ein Bürogebäude mit einer auffälligen Teilfassade aus goldenen Metallschuppen. wb

web: www.weisses-haus.hamburg

web: www.lighthouse-living.de, www.hcagemann.de



Foto: arsdigital - Fotolia.com

PROFIL?

Wir haben es.

WERTE?

Wir bestimmen sie.

QUALITÄT?

Wir garantieren sie.

KUNDEN?

Sie vertrauen uns.

Wir bieten:

- Gebäudebestandserfassung und -analyse
- Klimaschutz Teilkonzepte
- Gebäudebewertung
- Facility Management
- Anforderungsgerechte Bauberatung
- Technisches Due Diligence
- CAD-Dienstleistung
- Konventionelle Ingenieurdienstleistungen
- Sachverständige Bewertungen
- Schulungen
- Serviceleistungen aus einer Hand
- Netzwerk von Kooperationspartnern



CORDE Facility Management
Ingenieurbüro Dipl.-Ing. Christian Corde
Schellerdamm 16, 21079 Hamburg
Telefon 040 - 76 75 43 40, www.corde.de

Wir schaffen die Basis für professionelles Facility Management



Das neue Gewerbegebiet in Buxtehude-Ovelgönne aus der Luft: Ein Drittel der 16-Hektar-Fläche ist bereits vergeben.

So stellt sich der Wirtschaftsstandort Buxtehude in der Metropolregion Hamburg auf

Weitsichtige Flächenplanung im Ortsteil Ovelgönne: Noch 7,4 Hektar für Gewerbe vorhanden – Gespräch mit Wirtschaftsförderin Kerstin Maack

Gewerbeflächen nach Maß – damit punktet die Wirtschaftsförderung der Hansestadt Buxtehude derzeit beim Ausbau des Wirtschaftsstandortes. Laut einer aktuellen Studie des Hamburgischen WeltWirtschaftsinstitutes (HWWI) liegt alleine der Bedarf der Metropolregion Hamburg bei 300 Hektar neuer Gewerbefläche bis 2025, wenn ein Industriebau von 20 Prozent zugrunde gelegt wird. Die Metropolregion Hamburg ist eines der wichtigsten Handels- und Wirtschaftszentren Nordeuropas. Buxtehude liegt mitten in dieser Region und hat vorgesorgt. Die Stadt verfügt nicht nur über insgesamt 25 Hektar freie Gewerbefläche, sondern zudem im Ortsteil Ovelgönne an der B73 über einen Premiumstandort, der im Herbst 2012 binnen eines guten Jahres von der städtischen Tiefbauabteilung erschlossen wurde. Noch vor Abschluss der Arbeiten waren die ersten Ansiedlungen unter Dach und Fach.

Bereits ein Drittel verkauft

16 Hektar Fläche bietet das neue Gewerbegebiet, das vom östlich gelegenen Gewerbegebiet in Neu Wulmstorf nur durch einen Wald getrennt wird. Die reine Nutzfläche für Unternehmen liegt bei 11 Hektar. Kerstin Maack, Leiterin der Fachgruppe Wirtschaftsförderung in der



Hansestadt Buxtehude: „Von der zur Verfügung stehenden marktreifen Gewerbefläche konnte bereits ein Drittel verkauft oder verhandelt werden. Die Erschließung des Gewerbegebietes Buxtehude-Ovelgönne ist jetzt abgeschlossen, sodass bei Bedarf sofort mit der Bebauung weiterer Flächen begonnen werden kann.“ Mit dem Whirlpool-Hersteller HotSpring hat sich bereits ein Pio-



Hier gibt es Platz für die Erweiterung, aber vereinzelt auch noch freie Flächen für Neuansiedlungen: das Gewerbe- und Industriegebiet Alter Postweg in Buxtehude. Fotos: Hansestadt Buxtehude

Kerstin Maack hebt besonders die Vielfalt des Wirtschaftsstandortes Buxtehude hervor, der mit weltbekannten Unternehmen ebenso punkten kann wie mit einer stabilen mittelständischen Struktur.

nierunternehmen niedergelassen. Außerdem baut die Strandkorbmanufaktur ihren neuen Standort auf. Das Premiumgebiet wurde von langer Hand geplant. Über einen Zeitraum von mehreren Jahren kaufte die Stadt landwirtschaftliche Flächen auf, um ein neues Gewerbegebiet aus einem Guss zu schmieden. Planung und Erschließung leistete die Verwaltung der Hansestadt.

Kerstin Maack: „Wir bieten alles aus einer Hand – und wir waren rekordverdächtig schnell.“ Die Lage bezeichnet sie als ausgesprochen gut. „Das Gebiet grenzt direkt an die B73 und die B3 neu. Die Autobahnen A1 und A7 sind gut erreichbar. Und künftig werden wir hier die A26 haben.“ Ein weiterer Pluspunkt ist die Nähe zum Hamburger Hafen – mehrere Reedereien agieren vom

Hauptstandort Buxtehude weltweit. Der Zuschnitt der Grundstücke ist flexibel. Sie werden in der Regel ab 2000 Quadratmeter verkauft. Im nördlichen Bereich sollen die kleineren Flächen gebündelt werden. Auch hier gibt es bereits eine gute Nachfrage.

Nachbarschaft zu Weltmarktführern

Für die Wirtschaftsförderung ist das Gebiet die Fortschreibung der Erfolgsgeschichte des Wirtschaftsstandortes an der Este, denn die 16 Hektar verschaffen Luft. Vor allem im traditionellen Gebiet Alter Postweg ist die Fläche dicht belegt. Dort finden sich Erweiterungsflächen für große Unternehmen wie Unilever, Barcardi und Airbus-Zulieferer. In guter Nachbarschaft zu Weltmarktführern sind aber auch noch frei parzellierbare Flächen für Neuansiedlungen verfügbar – ebenso wie im Gewerbegebiet Hedendorf. Interessierten Unternehmen bietet die Fachgruppe Wirtschaftsförderung einen umfassenden Lotsenservice in vielen Bereichen an. Kerstin Maack und ihr Team sind nicht nur Ansprechpartner beim Verkauf eigener Gewerbegrundstücke, sondern unterstützen auch bei der Vermittlung privater Gewerbeimmobilien im Stadtgebiet.

Insgesamt hat sich ein Gewerbemix aus zahlreichen Industriebetrieben

und mittelständischen Unternehmen gebildet, darunter Verfahrens- und Fertigungstechnik, Medizin- und Kommunikationstechnik, Anlagenbau, Automatisierung und Engineering. Eine besondere unternehmerische Standortdichte der Luftfahrtindustrie und Zulieferfirmen ergibt sich durch Airbusnähe zu den Werken in Finkenwerder und Stade.

Zudem ist das Mittelzentrum Buxtehude mit der schönen Altstadt ein überregionaler Einkaufsmagnet. Bei einer Vielzahl an Fachgeschäften und attraktiver Erlebnisgastronomie macht das Shoppen richtig Spaß. Neben der Verkehrsinfrastruktur und der Nähe zur Metropole Hamburg sind vor allem die Verfügbarkeit von qualifizierten Arbeitskräften, leistungsfähige Wirtschaftsnetzwerke und der Zugang zu technischem Wissen wichtige Argumente für eine positive wirtschaftliche Entwicklung von Unternehmen. Letzteres wird auch am Standort Buxtehude durch die Hochschule 21 gewährleistet. Buxtehude überzeugt zudem bei den weichen Standortfaktoren: mit seiner hohen Wohn-, Bildungs- und Lebensqualität. wb

» **Kontakt:** Hansestadt Buxtehude, Fachgruppe Wirtschaftsförderung, Kerstin Maack, Telefon 0 41 61/501-3510, Mail: fg35@stadt.buxtehude.de Web: www.buxtehude.de

HBI
Hausbau-Immobilien-Gesellschaft mbH

Maritimes Wohnen am Stader Hafen

Neubau / Erstbezug

Vermietung exklusiver Wohnungen

Stade, Hansestraße

3 Zimmer Whg. | Vermietung | Bezugsfertig

ca. 90 m² courtagefrei Oktober 2014

- Fußbodenheizung
- Elektrische Rollläden
- Fahrstuhl
- Lüftungsanlage mit Wärmerückgewinnung
- Stadtnah, direkt am Hafen

Individuelle Termine unter: **04163 – 868 80 0**

JETZT
Wohnung
sichern!



„Wir sind ein gefragter Logistikstandort“

WLH-Geschäftsführer Wilfried Seyer über die Entwicklung von Gewerbeflächen, Unternehmensansiedlungen und die überraschend niedrige Zahl von Arbeitsplätzen im Landkreis Harburg

Diese Zahl kann niemandem gefallen: Um den Bundesdurchschnitt zu erreichen, müssten im Landkreis Harburg 25 000 zusätzliche sozialversicherungspflichtige Arbeitsplätze geschaffen werden. Derzeit liegt die Quote bei 19 Prozent – nur jeder fünfte Arbeitnehmer findet einen Job in seinem Landkreis. Der Bundesdurchschnitt (alte Bundesländer) liegt bei 34 Prozent. In Niedersachsen liegt die Durchschnittsquote bei 30 Prozent. Wilfried Seyer, Geschäftsführer der Wirtschaftsförderungsgesellschaft im Landkreis Harburg (WLH), sieht zwar auch die niedrige Arbeitslosenquote (4,8 Prozent) und die hohe Kaufkraft, für ihn belegt das Zahlenwerk aber, dass in den Anstrengungen, neue Unternehmen anzusiedeln, nicht nachgelassen werden darf. Anfragen von Unternehmen hat er auf dem Tisch – nur: Es fehlen größere zusammenhängende Flächen. In den 15 Jahren ihres Bestehens hat die WLH sieben Gewerbegebiete entwickelt und – in diesem Jahr – ein florierendes Gründungs-

zentrum in Buchholz eröffnet. Die Gewerbegebiete sind weitgehend besetzt, 2100 neue Jobs wurden geschaffen. Jetzt liegen Anfragen von Logistikunternehmen vor, doch die sind in den Kommunen eher ungern gesehen. Seyer hält dagegen: „Die alte Formel viel Flächenverbrauch/wenig Jobs gilt längst nicht mehr. Gerade in der zu Handelsunternehmen gehörenden Logistik geht es weniger um reine Lagerfläche, sondern vielmehr auch um Kommissionierung. Sie ist immer häufiger mit einem Anteil an der Wertschöpfungskette verbunden – dann nämlich, wenn aus Einzelteilen Produkte entstehen. Das ist zunehmend arbeitsintensiv.“ Und: „Die Logistikbranche bietet viele Beschäftigungsfelder – für hochspezialisierte Fachkräfte ebenso wie für gering qualifizierte Mitarbeiter, so wie sie zum Beispiel im Bau kaum noch zu finden sind. Solche Arbeitsplätze brauchen wir dringend. Und sie sind nicht einmal schlecht bezahlt. Wir sollten deshalb nicht so überheblich sein, zwar im Internet zu bestellen, aber das Thema Logistik wegzuschieben.“

Logistik zieht industrielles Gewerbe nach

Drei Unternehmen aus dem Logistikbereich suchen zurzeit über die WLH nach Flächen im Landkreis Harburg – insgesamt mehr als 20 Hektar, die es so allerdings nicht gibt. Seyer: „Ich habe keine vier Hektar am Stück anzubieten; andere Kommunen im Landkreis, die ihre Flächen selbst verwalten, auch nicht.“ Über neue WLH-Gewerbegebiete in Salzhausen, Hittfeld und Stelle wird zwar derzeit verhan-

delte, aber auch dort kann aktuell nicht geliefert werden. Alle drei zusammen hätten gerademal 25 Hektar zu bieten und wären ohnehin für die Logistik weitestgehend ungeeignet. Was wäre nun, wenn ein großes Unternehmen in den Landkreis kommen wollte, um beispielsweise 2000 Jobs zu schaffen? Seyer ist sicher: „Wenn so ein Fall eintritt, dann zeigt die Erfahrung, dass Vieles geht. In Hamburg hat man für die Erweiterung von Airbus das Mühlenberger Loch* zugesichert.“ Mehr „Willkommenskultur“ wünscht er sich auch für Anfragen von Logistikunternehmen, denn: „Wenn ein großer Logistiker vor Ort ist, rücken andere Unternehmen nach – beispielsweise das produzierende Gewerbe, das auf Logistik angewiesen ist. Wänsen ist hier ein gutes Beispiel.“ Seyer setzt für die Zukunft auf den Standort Tangendorf/Thieshope. Dort sollen 47 Hektar Gewerbefläche geschaffen werden, doch das Gebiet ist noch nicht planungsreif. Zum Vergleich: An der A1 in Rade trägt die Fläche 120 Hektar. Der WLH-Chef betont, dass unter den 140 Unternehmensansiedlungen der WLH nur fünf Logistikunternehmen waren. Gleichwohl hält er die Logistik für eine Schlüsselbranche: „Wir sind ein gefragter Logistikstandort! Das muss ich deutlich sagen. Transportunternehmen suchen in der Regel eine Autobahn. Wir aber haben vier, darunter die beiden europäischen

Magistralen A1 und A7! Außerdem ein Autobahnkreuz und zwei Dreiecke, 16 Anschlussstellen und den größten Rangierbahnhof Europas.“ Und der Landkreis Harburg liegt unmittelbar vor den Toren der Hansestadt Hamburg, die im Süden ihren Hafen betreibt und sich vehement zur Handelsdrehscheibe Richtung Osteuropa und Skandinavien entwickelt. Für Seyer steht fest: „Die Logistikbranche ist ein starker Bereich der wachsenden Wirtschaft.“ Und deshalb müssen weitere Flächen her. Zurzeit ist das Angebot der WLH eher knapp, denn in Egestorf sind nur noch 4,5 Hektar (von 10,8 Hektar Bruttofläche/15 Firmen bereits angesiedelt), in Marxen 1,9 Hektar (5,5/6 Firmen) und in Hanstedt 2,9 Hektar (6/11 Firmen) zu haben. „Für das normale Geschäft reicht das noch aus“, sagt Seyer. „Wenn es um die Hauptzielgruppe, unsere mittelständischen Betriebe, geht, dann ist der Landkreis noch gut aufgestellt.“ Aber in Buchholz und Rosengarten seien die neuen Flächen fast alle vergeben. In Rade werde von VGP zudem nur vermietet. Seyer: „Nicht nur die familiengeführten Unternehmen neigen aufgrund der niedrigen Zinsen derzeit eher zum Bauen. Warum soll ich für fünf Prozent mieten, wenn ich für zwei Prozent bauen kann? Da verbirgt sich ein erhebliches Einsparungspotenzial.“

web: www.wlh.eu

TREFFPUNKT INNOVATION

ISI Info

Dialog-Veranstaltungen in Buchholz zum Thema „Innovationsmanagement“ für neugierige Unternehmen – Fachveranstaltungsreihe

30.09.2014: Dr. Sascha Peters referiert unter dem Titel: „Die generative Revolution – Innovationen für die gedruckte Gesellschaft. Wie verändern Fabber, 3D-Drucker und Co. unsere Industriekultur?“ Er ist Gründer und Inhaber von HAUTE INNOVATION – Agentur für Material und Technologie in Berlin, Autor zahlreicher Fachpublikationen, hält weltweit Vorträge und leitet Workshops zu innovativen Materialien, nachhaltiger Produktentwicklung und energetischen Technologien.



09.12.2014: Prof. Dr. Alexander Fay referiert unter dem Titel: „Industrie 4.0: Vom Schlagwort zu konkreten Potentialen für die Automatisierung von Produktion und Logistik“. Er ist Professor für Automatisierungstechnik an der Fakultät für Maschinenbau der Helmut-Schmidt-Universität/Universität der Bundeswehr, Hamburg. Sein Forschungsschwerpunkt sind Methoden und Werkzeuge für einen effizienten Entwurf von Automatisierungssystemen. Prof. Fay ist Mitglied im wissenschaftlichen Beirat.



10.02.2015: Prof. Dr. Uwe Peter Kanning referiert unter dem Titel: „Mitarbeiter finden und binden – die wirtschaftspsychologische Perspektive“. Er ist Professor für Wirtschaftspsychologie an der Hochschule Osnabrück und hat die Arbeitsschwerpunkte Personaldiagnostik, Soziale Kompetenz sowie unseriöse Methoden der Personalarbeit. Er ist Autor und Herausgeber zahlreicher Fachbücher und psychologischer Testverfahren und wurde 2013 unter die „40 führenden Köpfe des Personalwesens“ gewählt.



21.04.2015: Prof. Dr. Ursula Weisenfeld referiert unter dem Titel: „Wer will Innovation?“ Sie ist Professorin für „Innovation Management“ am Institut für Unternehmensentwicklung an der Leuphana Universität Lüneburg und leitet die Abteilung Innovationsmanagement. Ihre Arbeitsschwerpunkte sind das Innovationsmanagement, das Strategische Technologiemanagement und der Bereich Marketing & Sustainability.



» Die Teilnahme an allen Vorträgen ist kostenfrei. Veranstaltungsort ist das ISI – Zentrum für Gründung, Business & Innovation in Buchholz, Bäckerstraße 6. Eine Anmeldung ist erforderlich unter Tel. 0 41 81/92 36 0 oder info@wlh.eu.

* Mühlenberger Loch: Zwischen 2001 und 2003 ließ der Hamburger Senat gegen den Protest der Umweltverbände 170 Hektar des Mühlenberger Lochs zuschütten, um Erweiterungsflächen für Airbus zu schaffen.



Raum für...

frische Ideen, kreative Projekte und wirtschaftliche Immobilienengagements. Auf dem Gelände der „Harburger Brücken“ sind in bester Lage und mit hervorragender Infrastruktur nur noch wenige Baufelder für eine Büro- oder Gewerbenutzung zu erwerben. Ihre Größe beträgt zwischen **2.200 und 4.700 m²**. In einem prosperierenden Umfeld bietet sich hier ein idealer Standort für Branchen wie z.B. Luftfahrt, IT, Gewerbe, Pharma oder Forschung: Auf den „Harburger Brücken“ finden Sie die Flächen für Ihre Investitionen.

Die zum Verkauf stehenden Areale sind eingebettet in ein spannendes Ensemble unterschiedlicher Immobilienprojekte:

- In direkter Nachbarschaft entstehen rund 350 Wohneinheiten.
- Bürogebäude sind bereits auf Nachbargrundstücken errichtet, weitere werden entstehen.
- Ein Hotel, ein Fitnessstudio, Einzelhandel und vielfältige gastronomische Angebote im Harburger Binnenhafen runden das neu entstehende Quartier ab.

Es wird prägend für Hamburg-Harburg.

Weitere Informationen finden Sie unter www.harburger-bruecken.de

aurelis Real Estate GmbH & Co. KG • Region Nord • Anckelmannsplatz 1 • 20537 Hamburg • Tel. 040 235138-22

HARBURGER BRÜCKEN
Ein Areal, das verbindet.



Interview mit Berit Steinberg

Wir brauchen eine intensivere Zusammenarbeit beim internationalen Marketing

Berit Steinberg, Sprecherin des Wirtschaftsförderungsrates der Metropolregion Hamburg, über Chancen, Vorteile und Herausforderungen eines gemeinsamen Wirtschaftsraumes

VITA

» **Berit Steinberg**, 1976 in Hannover geboren, lebt seit 2009 in Leisterförde/Mecklenburg-Vorpommern. Nach dem Studium der Sozialwissenschaften und Volkswirtschaft an den Universitäten Heidelberg, Kentucky und Göttingen arbeitete sie als Projektmanagerin bei der Deutschen Messe AG in Hannover. Seit Oktober 2009 ist sie Geschäftsführerin der Wirtschaftsförderungsgesellschaft Südwestmecklenburg mbH.



Mit Herz und Verstand.



Im Harburger Binnenhafen arbeiten 6000 Menschen in 160 Unternehmen: zum Beispiel im Schiffbau und Flugzeugbau.

Ihr neuer Büro- und Wohnstandort im Süden der Hansestadt
www.channel-hamburg.de

Die Wirtschaftsförderungsgesellschaften in der Metropolregion Hamburg arbeiten zusammen, wenn es um die Interessen des Wirtschaftsstandortes insgesamt geht. Dazu haben sie den Wirtschaftsförderungsrat gebildet. Derzeitige Sprecherin ist Berit Steinberg, Geschäftsführerin der Wirtschaftsförderungsgesellschaft Südwestmecklenburg mbH. Business & People stand sie für ein Interview zur Verfügung.

B&P: Angenommen, morgen würde sich ein Automobil-Konzern mit der Anfrage melden, in der Metropolregion Hamburg ein neues Werk zu errichten – wo würden Sie ihn unterbringen?

Berit Steinberg: Ein Autokonzern wäre sicher bei uns sehr gut aufgehoben. Schon jetzt sind wir Heimstadt für ein Mercedes Werk, das hier beste Bedingungen vorfindet (in Harburg, Anm. d. Red.). 2013 ist es sogar für Innovationen in der Leichtbauweise ausgezeichnet worden. Andere Produzenten wären bei uns natürlich auch herzlich willkommen. Wir haben große zusammenhängende Flächen mit sehr guten logistischen Bedingungen verfügbar, die wir ihm sofort anbieten könnten. Zum konkreten Standort gäbe es durchaus mehrere Möglichkeiten. Am wichtigsten wäre zunächst, beim potenziellen Investor das Interesse am Standort Norddeutschland, konkret im Bereich der Metropolregion Hamburg, zu festigen. Dann muss man sehen, welche genauen Anforderungen er mitbringt – welche Lieferanten hat er wo, wie verlaufen seine Absatzwege, wie viele Fachkräfte benötigt er mit welcher Ausbildung. Meistens kommen Investoren mit sehr genauen Vorstellungen, wie ihr neuer Standort aussehen kann und was er genau bieten muss. Die Anforderungsprofile werden mit den vorhandenen Flächen abgeglichen, und dann wird der Investor, kompetent betreut von den Wirtschaftsförderern vor Ort, bei seinen Besichtigungen begleitet. Die Erfahrung zeigt, dass die Investoren ihre Entscheidung gern auf der Grundlage der Beratung, aber doch nach ganz eigenen Maßstäben fällen.

B&P: Wie beurteilen Sie insgesamt das Flächenangebot für Erweiterungen und Neuansiedlungen von Unternehmen?

Steinberg: Wir können in der Metropolregion Hamburg Flächen für

Neuansiedlungen mit verschiedensten Anforderungen zu wettbewerbsfähigen Preisen anbieten. In Bezug auf Erweiterungen muss man die Frage etwas differenzierter betrachten. Es kann sich unter Umständen für ein Unternehmen die Situation ergeben, dass an seinem Standort alle Flächen vergeben sind. Wir sind dann aber in der glücklichen Lage, ihm in aller Regel einen ergänzenden Standort innerhalb der Metropolregion zu empfehlen, der mit wenig logistischem Aufwand in das Kernunternehmen integrierbar ist.

B&P: Inwieweit profitieren die angrenzenden Landkreise von der Nähe zu Hamburg?

Steinberg: Die Landkreise profitieren insbesondere dadurch, dass ansässige Unternehmen die räumliche Nähe zu Hamburg sehr schätzen. Der Hafen als internationales Umschlagzentrum wirkt mit seinen vielfältigen Möglichkeiten wie ein Magnet. Kaum ein ex- oder importierendes Unternehmen, das sich den hier verfügbaren Chancen entziehen kann und will. Doch auch die kurzen Wege zum Hamburg Airport, die Verbindungen über die Autobahn, die sehr gute Infrastruktur in den Regionen – all das sichert schnelle Verbindungen zu Beschaffungs- und Absatzmärkten, klare Wettbewerbsvorteile. Außerdem können die Landkreise und Unternehmen bei der Anwerbung neuer Fachkräfte aus anderen Regionen in Deutschland oder auch international mit der Marke Hamburg werben. Hamburg ist einfach eine sehr attraktive Stadt, sowohl aus wirtschaftlicher als auch kultureller Sicht.

B&P: Was macht die Metropolregion für externe Unternehmen besonders interessant? Wo liegen die Standortvorteile und die Chancen?

Steinberg: Zuerst können wir da unsere logistische Lage herausstreichen. Die Nähe zu Skandinavien, die hervorragende Infrastruktur mit Autobahnen, Häfen, Flughäfen – das ist eine Situation, die ihresgleichen sucht. Wir haben Gewerbeflächen in den unterschiedlichsten Größenvarianten mit sehr guter Anbindung und zu wettbewerbsfähigen Konditionen verfügbar. Und dann sind da die Netzwerke, sowohl aus der Wissenschaft als auch aus der Wirtschaft und auch in der Kombination Wissenschaft/Wirtschaft. Unternehmen, die sich hier niederlassen, finden in

nahezu jeder Branche gestandene Vertreter, mit denen sie sich austauschen und kooperieren können. Wer Forschung und Entwicklung betreiben will, kann auf eine sehr gute Kooperation mit ansässigen Hochschulen und Forschungsinstituten vertrauen. High-Tech-Branchen wie die Luftfahrt-, die maritime und die medizintechnische Industrie oder auch der Maschinenbau prägen das Bild ebenso wie Firmen aus der Ernährungswirtschaft oder dem logistischen Sektor. Diese Vielfalt bietet reichlich Raum für exzellente Fachkräfte, die an den berufsbildenden Schulen und den Hochschulen ausgebildet werden. Und schließlich bietet die Metropolregion Hamburg ein höchst attraktives Lebensumfeld. Ob man nun das Großstadtflair oder die Ruhe eines Biosphärenreservats bevorzugt – bei uns finden Sie alles.

B&P: Was müsste verbessert werden, um die gesamte Wirtschaftsregion rund um Hamburg international besser zu platzieren?

Steinberg: Es müsste sicherlich eine intensivere Zusammenarbeit beim internationalen Marketing geben. Vertreter der Regionen sollten sich in der Welt mitpräsentieren können, wenn es um das Thema Hamburg geht. Es ist häufig eine Frage schmaler Budgets, die für derartige Aktivitäten nicht ausreichen. Hier sehe ich dringenden Handlungsbedarf. Denn jedes gemeinsame Auftreten, jede gemeinsame Darstellung stärkt den Gedanken der Metropolregion, und zwar nach außen und nach innen.

B&P: Wenn Sie als Sprecherin des Wirtschaftsförderungsrates einen Wunsch an die Hansestadt Hamburg frei hätten – welcher wäre das?

Steinberg: Es gibt ja eine gewachsene Zusammenarbeit mit der Stadt Hamburg. Wir haben in den zurückliegenden Jahren gemeinsam einen guten Weg gefunden, einander auf Augenhöhe zu begegnen. Projekte werden in geteilten Anstrengungen initiiert und durchgeführt, es erfolgt ein reger Austausch der Regionen in verschiedenen Gremien. Ich würde mir von der Hansestadt Hamburg wünschen, dass wir die eingeschlagene Richtung beibehalten und weitere Schritte Seite an Seite gehen, um einen langfristigen Erfolg unserer Metropolregion sichern zu können, an dem alle hier vereinten Regionen teilhaben.



WLG-Geschäftsführer Jürgen Enkelmann möchte mit dem Immobilien-Bericht 2014 mehr Transparenz bieten.

OBEN: Dieses Luftbild zeigt den Lüneburger Binnenhafen – und die Dichte der dort angesiedelten Unternehmen. Im Vordergrund: das Betriebsgelände der New-York Hamburger Gummi-Waaren Compagnie, die vor wenigen Jahren von Harburg nach Lüneburg umgezogen ist.

Foto: WLG



RECHTS: Am Tartuer Platz im neuen Lüneburger Hanseviertel baut die Hamburger Lorenz Gruppe dieses Wohn- und Geschäftshaus.

UNTEN: Diese Karte zeigt die Verteilung der Gewerbe- und Industriezonen in Lüneburg Stadt und Land.



Großstadtnah und expansiv

Lüneburg ist als Wohn- und Wirtschaftsstandort stark nachgefragt

WLG legt Immobilienbericht 2014 vor – Investoren und Bauherren heizen die Entwicklung an

Der Immobilienmarkt ist ein Spiegel der Wirtschaft. Wenn die Konjunktur anzieht, wächst der Bedarf nach Fläche. Was sich insgesamt in der südlichen Hamburger Metropolregion nachweisen lässt, gilt auch für Lüneburg. Im jüngst vorgestellten Immobilienbericht 2014 attestiert Jürgen Enkelmann, Geschäftsführer der Wirtschaftsförderung-GmbH für Stadt und Landkreis Lüneburg WLG, der Wirtschaft in und um Lüneburg ein hohes Maß an Vitalität. Seine Erklärung: „Nachdem die Renditen in den Top-Standorten wie Hamburg, Frankfurt und Düsseldorf sinken, werden Regionen wie Lüneburg für Investoren immer interessanter.“ Und mit den Investoren fließt nicht nur Kapital in die Mittelstädte, es steigt auch die Beschäftigungsrate spürbar an. In den Jahren 2000 bis 2012 ist die Zahl der Beschäftigten um 14 Prozent gewachsen, während die Bevölkerung „nur“ um 7,4 Prozent zugelegt hat. Das heißt: Der Wirtschaftsstandort hat sich überproportional entwickelt.

Nähe zu Hamburg ein positiver Aspekt

Mit einem Plus von 14 Prozent bei der Beschäftigung steht Lüneburg im Landes- und Bundesvergleich blendend da, was nicht zuletzt auch durch die Nähe zu Hamburg begründet sein dürfte. Weil die Freie und Hansestadt Hamburg aus allen Nähten platzt, ziehen nun die Standorte in der Metropolregion spürbar nach. Nicht nur Lüneburg

meldet eine positive Entwicklung, auch im Landkreis Harburg sind viele neue Jobs entstanden. Stade meldet ebenfalls eine lebendige Nachfrage und überzeugt durch eine rasante Entwicklung vor allem auch im Wohnungsbau.

837 Bauanträge für gewerbliche Flächen

Enkelmann und sein Team geben den Immobilienbericht alle zwei Jahre heraus. Ein Gradmesser der Immobilienentwicklung ist – wie andernorts auch – die Zahl der Bauanträge. Für den Bereich der Industrie- und Gewerbeflächen nennt die Hansestadt 837 (Stand 2012). 2006 waren es noch 518. Obwohl in den Betrachtungszeitraum die weltweite Finanzkrise fällt, weist die Statistik keinen Knick auf. Lüneburg zeigt eine konstant steigende Nachfrage nach gewerblichen Immobilien. Die Bodenrichtwerte, ausschlaggebend für die Preisbildung, sind seit 2010 konstant. Bemerkenswert ist die Verteilung von Gewerbeflächen im gesamten Landkreis. Hinzu kommen drei Gewerbeflächen von überregionaler Bedeutung – die Gewerbeparks Lüneburg Nord und Ost sowie das Industriegebiet Vastorf/Volkstorf. Insgesamt ist der Markt durch einen hohen Anteil von Eigentümers-Neubauten bestimmt – ein Trend, der allgemein zu beobachten ist. Die günstigen Finanzierungsmöglichkeiten haben hier eine Verlagerung von der Mietim-

moblie hin zum Eigentum begünstigt. Laut Immobilienbericht hält die Nachfrage an, was dazu führt, dass in den kommenden Jahren weitere Flächen ausgewiesen werden sollen. Ebenfalls positiv stellt sich der Markt für Büroimmobilien dar. 2015 werden mehrere große Bürohäuser neu fertiggestellt. Ein Erfolg ist auch der „Medienpark am Hanseviertel“, der durch die Modernisierung einer früher militärisch genutzten Bestandsimmobilie realisiert werden konnte. Hier entstehen etwa 6000 Quadratmeter Bürofläche für Medien- und IT-Dienstleister.

Die rasante Entwicklung im gewerblichen Bereich führt insgesamt zu einer hohen Nachfrage nach Wohnimmobilien und damit auch zu Preissteigerungen. Beispiel: Für den Bau eines Einfamilienhauses in Lüneburg muss der Bauherr etwa 100 000 Euro mehr rechnen als in Soltau. Der Durchschnittspreis liegt sogar noch über dem Niveau von Hannover, Braunschweig, Osnabrück und Wolfsburg. Günstiger wird es allerdings, wenn im Landkreis Lüneburg gebaut wird. Wie sich die Nachfrage für die Stadt Lüneburg auswirkt, lässt sich am Beispiel Hanseviertel (650 neue Wohneinheiten auf dem Gelände der ehemaligen Schießkaserne) nachvollziehen. Hier stehen alle Zeichen auf Ausverkauf und Erweiterung (siehe auch Seite 16). w b

web: www.wirtschaft-lueneburg.de

Immobilien

Ihre Nummer 1 im Süden Hamburgs.



Die Highlights im Überblick:



7 Stadthäuser – Insgesamt 66 Wohnungen Preise ab € 115.000,00

1-4 Zimmer, von ca. 32 m² bis 103 m² Wohnfläche, Erstbezug, Baujahr: voraussichtlich 2015, Echtholzböden, Fußbodenheizung, ausgewählte Badkeramik, KfW 70 Effizienzhaus, Sprossenfenster aus Kunststoff/Isolierglas, Balkon, Loggia, Privatgarten oder Freisitz, Personenaufzug, Abstellraum, Keller, z. T. barrierefrei, Stellplätze zu je 6.000,00 EUR.

Neu zu errichtende Gebäude gem. § 16 (1) EnEV.

Deutschlands größter Makler für Wohnimmobilien:*
die Sparkassen-Finanzgruppe.

Besuchen Sie uns in Buchholz, Buxtehude, Harburg, Hittfeld und Winsen oder rufen Sie einfach an: 040 76691-7666.



*Immobilienmagazin, Ausgabe 09/2013

Aus Nähe wächst Vertrauen
**Sparkasse
Harburg-Buxtehude**

Immobilienmärkte

Investoren weichen auf B- und C-Lagen aus

Die Wohnimmobilienmärkte deutscher Großstädte stehen unter Druck. Immer mehr Menschen wollen städtisch wohnen, gleichzeitig wird zu wenig gebaut. Das lässt Preise für Wohn- und Geschäftshäuser und Mieten steigen. Eine aktuelle Markt- und Nachfrageanalyse von Engel & Völkers Commercial und ImmobilienScout24 CommercialNetwork zeigt nun, dass Investoren aufgrund der angespannten Märkte inzwischen verstärkt auf B- und C-Standorte ausweichen.

Wie sich das konkret in Hamburg auswirkt, zeigt ein Blick in den aktuellen „Immobilienmarktbericht Hamburg 2014“. Der Gutachterausschuss für Grundstückswerte weist darin einen leichten Anstieg bei der Transaktionszahl um **sieben auf 411** verkaufte Wohn- und Geschäftshäuser im Jahr 2013 aus. Gegenüber dem Vorjahr ist das Transaktionsvolumen um **315 Millionen Euro auf knapp 1,2 Milliarden Euro** gestiegen (plus 36 Prozent). „Zum einen sind in der Hansestadt größere Objekte als im Jahr 2012 gehandelt worden, zum anderen ist aufgrund der starken Nachfrage auch der Preis pro Immobilie deutlich gestiegen“, erläutert Alexander Lampert, Geschäftsführer Engel & Völkers Commercial, die Marktentwicklung. Aktuell befindet sich seinen Ausführungen zufolge das Preisniveau in einer Seitwärtsbewegung, da Investoren trotz Anlagedruck und niedriger Zinsen ihre Anlageentscheidung hinsichtlich der zu erwartenden Rendite detailliert prüfen.

Mieter zahlen für gute Lage mehr

Die Zahlen von Engel & Völkers Commercial dokumentieren, dass vor allem in den wirtschaftsstarke Metropolen und Großstädten die Neuvertragsmieten zulegen. So konnte etwa in den guten Lagen von Stuttgart, Hannover und Karlsruhe in den vergangenen zwei Jahren ein Anstieg um mehr als zehn Prozent beobachtet werden. Doch nicht nur in den guten, sondern auch in den funktionierenden mittleren und einfacheren Wohnlagen in Standorten mit positiver ökonomischer und soziodemografischer Entwicklung finden freie Wohnungen schnell einen neuen Mieter. „Gute Objektqualitäten in Kombination mit Lebensatmosphäre sind nicht nur ideale Voraussetzungen für stabile Mieten, sondern verfügen durchaus auch über Mietsteigerungspotenziale“, erläutert Monika Walther, Research Communication Managerin bei der Engel & Völkers Commercial GmbH in Hamburg.

Investoren entdecken B und C-Standorte

Anlageimmobilien wie Wohn- und Geschäftshäuser bieten nicht nur in den großen Metropolen gute Investitionsmöglichkeiten. Der genaue Blick auf das Verhältnis von Kaufpreis und Jahresmieteinnahmen zeigt, dass sich auch in Städten wie beispielsweise Dresden, Essen, Hannover oder Wiesbaden attraktive Renditen erzielen lassen. Das belegen auch die weiterhin hohen Transaktionszahlen und gestiegenen – volumina an der Mehrzahl der Engel & Völkers Commercial Standorte. Demzufolge verschiebt sich die Nachfrage vermehrt auch auf die B- und C-Standorte. Ein Trend, der auch auf CommercialNetwork, dem Investment-Portal von ImmobilienScout24, sichtbar wird. „Wir haben erstmals über 2000 Ankaufprofile von Investoren ausgewertet. Die Analyse zeigt neben einem deutlichen Anstieg der Nettofaktoren in den A-Städten auch ein vermehrtes Interesse an B-Städten“, sagt Fabian Bender von CommercialNetwork. Die Auswirkungen der viel diskutierten, aber gesetzlich noch nicht umgesetzten Mietpreiskontrolle werden den Trend tendenziell weiter verstärken. hk



VORZEIGEPROJEKT: Das Quartier „Harburger Brücken“ im Harburger Binnenhafen ist fast verkauft. Einige Gebäude stehen bereits, andere sind im Bau oder in der Planung. Die Bandbreite reicht vom Hotel über Wohnhäuser bis hin zu Bürogebäuden und einem Parkhaus.

Fotos: Wolfgang Becker / aurelis

aurelis entwickelt auch schwierige und vor allem große Flächen

Vom Verkäufer zum Ankäufer und Projektentwickler – Torsten Wollenberg über die neue Ausrichtung



Torsten Wollenberg richtet die aurelis Nord verstärkt auf einen gesamtheitlichen Wertschöpfungsprozess aus. Die Gesellschaft hat sich zwischenzeitlich vom Verkäufer zum Ankäufer gewandelt und möchte nun verstärkt entwickeln und realisieren.

Nur noch zwei Restflächen sind frei – die erfolgreiche Vermarktung des Areals „Harburger Brücken“ im Binnenhafen Harburgs steht außer Frage. Dem Unternehmen aurelis Real Estate ist es nach längerer Entwicklungsphase gelungen, das ehemalige Güterbahngelände Stück für Stück zu veräußern. Heute entsteht hier ein von Wohnungsbau geprägter Baustein der zur Elbe ausgerichteten Stadtentwicklung des südlichsten Stadtteils der Hansestadt Hamburg. Von der ehemaligen Vermarktungsgesellschaft für ungenutzte Bahnflächen zum Werte entwickelnden Asset-Manager, vom Flächen-Verkäufer zum Flächen-Ankäufer und Projektentwickler – das ist der Weg, auf den Torsten Wollenberg die aurelis Nord ausrichtet.

„In der öffentlichen Wahrnehmung steht der Name aurelis zumeist immer noch für die Vermarktung von Bahnflächen, doch das hat sich de facto längst geändert. Heute kaufen wir auch anderweitig vorgegenutzte Flächen

und Objekte auf.“ erklärt Wollenberg und führt weiter aus: „Wir suchen zwei Objektarten: entweder Flächen mit der Option für eine Baulandentwicklung oder gewerblich genutzte Immobilien mit Wertschöpfungspotenzial. Unser besonderes Interesse gilt Immobilien aus den Bereichen Industrie, Lager/Logistik, einfaches Gewerbe und Produktion sowie Büro/Verwaltung. Dabei sind Einzelankäufe ebenso möglich wie der Erwerb von Portfolien. Voraussetzung ist die Lage in wirtschaftlich soliden Ballungsgebieten.“

Ziel: Den Wert von Immobilien steigern

Kurz: Die aurelis-Mannschaft hat sich auf die schwierigen Fälle spezialisiert und sieht hier die Chance, den Wert von Immobilien zu steigern. Dabei geht es Wollenberg nicht nur um den Kauf, die Veredelung und den Weiterverkauf von Flächen. Die Gesellschaft, die bundesweit aktiv ist, hat im

gewerblichen Bereich ihren ohnehin ansehnlichen Bestand von eigenen Immobilien weiter aufgebaut. Auch vermietete Objekte werden angekauft, allerdings zumeist wenn der Vermietungsstand maximal bei 75 Prozent liegt. Wollenberg: „Uns kommt es letztendlich darauf an, den Wert einer Immobilie durch unser Know-how steigern zu können.“ Deshalb werden auch ehemalige Industrieflächen ohne Baurecht von den aurelis-Experten geprüft. Selbst Bodensanierungen sind dabei kein zwingendes Hindernis, denn aurelis hat Erfahrungen mit den notwendigen Prozessen.

Personell aufgestockt: Das aurelis-Team Hamburg

Wollenberg hat seine Mitarbeiter gezielt darauf ausgerichtet, die komplette Wertschöpfungskette anzubieten. Dies kann auch bedeuten, dass aurelis für Brachflächen Baurecht erwirkt, gemeinsam mit Mietern Hochbauprojekte realisiert und diese Objekte in das eigene Miet-Portfolio übernimmt. Wollenberg: „Uns kommt es darauf an, was sich aus dem jeweiligen Projekt machen lässt. Zur Umsetzung der Hochbauprojekte haben wir unser Team um eine Architektin und einen Bauingenieur aufgestockt. Auch eine Stadtentwicklerin und ein Asset-Manager sind neu dabei. Darüber haben wir ein Ankaufsteam mit drei Mitarbeitern aufgebaut, um gegenüber Verkäufern eine schnelle und reibungslose Abwicklung sicherzustellen. aurelis wird sich künftig verstärkt auf Projektentwicklung und das Asset Management konzentrieren.“ Und dazu sind Flächen nötig. Seit 2012 hat allein die aurelis Nord 140 500 Quadratmeter Grundfläche erworben. Mit Schwerpunkten in Hamburg, Hannover und Bremen.

Bahnflächen sind übrigens nicht dabei.

Wohnungsbau ist vereinzelt ein Thema, allerdings werden solche Projekte bereits während der Realisierungsphase veräußert. Der eigene Bestand soll nur im Bereich Gewerbe ausgebaut werden, hier insbesondere in den Segmenten Light Industrial und Lager/Logistik. Mit dem neuen Ankaufsteam will die aurelis Nord nun durchstarten. Und das im Umfeld der großen Städte wie Berlin, Hamburg, Bremen und Hannover. Auch Standorte wie Wolfsburg und Braunschweig sind interessant, weil dort produzierende Unternehmen präsent sind. Außerdem kommen Flächen und Objekte in den großstadtnahen Mittelstädten in Frage wie beispielsweise auch Stade, Buchholz und Lüneburg. Selbst Projekte an großen Verkehrskreuzen könnten entwickelt werden. Wollenberg ist geradezu tatendurstig: „Wenn irgendwo ein neues Stadtviertel konzipiert und realisiert werden soll oder eine Gewerbeimmobilie einen hohen Leerstand aufweist, dann könnte das ein Fall für uns sein. Wir haben Erfahrung darin, die ungenutzten Potenziale zu heben.“

» Im Hamburger Süden hat aurelis nach der über Jahre verhandelten Einigung mit der Brenntag und der nun bereits erfolgten Verlegung der Chlorgas-Abfüllung binnen kurzer Zeit ein neues Stadtquartier entwickelt. Das Gebiet „Harburger Brücken“, eine Mischung aus Wohnbebauung und Gewerbe, ist nun allerdings fast vollständig belegt. Lediglich zwei Gewerbeflächen sind noch zu haben.

» **Kontakt:** 040/23 51 38-0. Web: www.aurelis-real-estate.com



Buxtehude bietet Raum für Ihr Unternehmen. Sofort bebaubare Gewerbeflächen nach Maß!

- Strategisch ideal in der Metropolregion Hamburg gelegen
- Stadteigene Flächen, provisionsfrei
- In guter Nachbarschaft mit „Global Playern“ und Mittelstand „Made in Buxtehude“ weltweit: Airbus, Bacardi, implantcast, Reederei NSB, Synthopol Chemie, Unilever und viele weitere...
- hochschule 21 – unmittelbarer Zugang zu Forschung und Lehre
- Arbeits- und Wohnort mit Atmosphäre und hoher Lebensqualität

Wirtschaftsförderung Buxtehude – aktiv für Ihren Erfolg



Hansestadt Buxtehude
Wirtschaftsförderung

Telefon: +49 4161 501-3510
E-Mail: fg35@stadt.buxtehude.de
Internet: www.buxtehude.de

Buxtehude

Hamburg

www.suederelbe.de

Standorte Projekte Investments

Ihr Ansprechpartner
im Hamburger Süden
für Büro-, Handel-
und Logistikimmobilien.

Süderelbe^{AG}
Immobilien 

Heinrich Wilke
Telefon: (040) 355 10 355
Immobilien@suederelbe.de
www.suederelbe.de



Neben der Hafencity, dem „Sprung über die Elbe“ (Elbinseln und Harburger Binnenhafen, Elbmosaik und Fischbeker Heidbrook/Gelände der ehemaligen Röttiger-Kaserne) und der Neuen Mitte Altona rücken nun auch die urbanen Räume im östlichen Teil Hamburgs in den Fokus moderner Stadtentwicklung: Hammerbrook, Borgfelde, Hamm, Horn, Rothenburgsort, Billbrook und Billstedt mit Mümmelmannsberg bieten enorme Entwicklungspotenziale für neuen Wohnraum, moderne Industrie- und Gewerbebestrukturen sowie für die Verbindung von Wasser und Grün. Für die Stadtteile eröffnen sich Chancen für eine starke wirtschaftliche Dynamik und mehr moderne Lebensqualität.

Visualisierung: BSU, Spengler Wiescholek Architekten und Stadtplaner, WES GmbH Landschaftsarchitekten, Urban Catalyst studio, Visualisierung: moka-studio, Luftbild: Matthias Friedel



„Wir müssen langfristig über interregionale Gewerbegebiete nachdenken“

Hamburg: HWF setzt auf Qualitätssteigerung privater Gewerbeflächen – Chance für die Region: Nachfrage größer als das Angebot

Hat verstärkt private Gewerbeflächen in Hamburg im Blick: Immobilien-Experte Bernd Ringe (HWF).

Fotos: HWF

Sucht ständig Flächen für Bestandsunternehmen: Uta Stammer, Bereichsleiterin bei der HWF.

Von Wolfgang Becker

Gerade fingen die Harburger an, sich daran zu gewöhnen, dass Hamburgs Zukunft im Süden liegt, da überrascht der Senat mit einer unerwarteten Horizontenerweiterung – jetzt ist auch der Hamburger Osten im Fokus. Stromaufwärts an Elbe und Bille soll Raum für Wohnen und urbane Produktion entstehen. 15 000 bis 20 000 neue Wohnungen sollen im Idealfall im Bereich Hammerbrook, Borgfelde, Hamm, Horn, Rothenburgsort, Billbrook und Billstedt entstehen. Ein weiteres Beispiel für den enormen Wachstumsdruck, den die Hansestadt derzeit erlebt. Doch längst wird auch über die Grenzen hinaus gedacht – hier hat sich etwas im „Hamburger Denken“ gedreht. Das bestätigt Uta Stammer, Bereichsleiterin bei der Hamburgischen Gesellschaft für Wirtschaftsförderung HWF. Sie ist unter anderem für die Bestandsentwicklung der Unternehmen verantwortlich und sucht stets nach geeigneten Flächen für Erweiterungen, aber auch Neuansiedlungen. Da städtische Grundstücke nur bedingt verfügbar sind, hat die HWF jetzt Bernd Ringe eingestellt. Er ist unlängst von der Süderelbe AG in Harburg zur HWF gewechselt und koordiniert dort den neuen Immobilien-service „Private Gewerbeflächen“. Wer sich in den Gewerbegebieten

Hamburgs umschaut, trifft häufiger auf Flächen, die entweder ungenutzt oder untergenutzt sind. Ein Luxus, den sich die Hansestadt eigentlich nicht erlauben kann, doch der Zugriff ist häufig beschränkt: Nicht selten sind diese Flächen im Privatbesitz und somit kaum verfügbar bzw. nicht im direkten Zugriff der Stadt. Hier soll nun eine neue Stufe der Flächenentwicklung gezündet werden: Hamburg möchte die Flächenproduktivität auch im privaten Bereich erhöhen.

Eine neue Stufe der Flächenentwicklung

Bernd Ringe wird detektivische Arbeit leisten müssen, denn die Eigentumsverhältnisse sind nicht immer klar. Er sagt: „Die Nachfrage nach Flächen ist in vielen Bereichen größer als das Angebot. Deshalb wollen wir nach Möglichkeiten suchen, auch Privatgrundbesitz stärker zu aktivieren. Das kann schwierig werden, wenn die Grundeigentümer im Ausland leben oder Erbgemeinschaften angesprochen werden müssen.“ Unter anderem soll ein Flächenkataster angelegt werden. Ziel ist es, die hohe Nachfrage einerseits auf städtischem Gebiet zu befriedigen, zum anderen ein größeres Privatflächenangebot dem Markt verfügbar zu machen, um noch mehr Anfragen in der Region halten zu können. Es geht de facto

um eine Nachverdichtung und Qualitätssteigerung privater gewerblicher Flächen. Auch hier ist der Hamburger Osten besonders im Blick. Die HWF ist davon überzeugt, dass sich im nach dem Hafen größten Hamburger Industrie- und Gewerbegebiet Billbrook (über 600 Hektar groß) einiges bewegen lässt.

Neuland 23 – Tropfen auf dem heißen Stein

Die größten Flächenreserven hat Hamburg laut Uta Stammer in den Bezirken Mitte (mit Wilhelmsburg), Bergedorf und Harburg, wobei im Harburger Bereich – vornehmlich im Industriegebiet Hausbruch - Nachfragen aus dem Bereich des Clusters Luftfahrt bevorzugt werden. Am schwierigsten ist die Flächensituation in den Bezirken Altona, Nord und Eimsbüttel. Hier sind kaum mehr gewerbliche Bauflächen vorhanden und eine qualifizierte Nachnutzung von Bestandsflächen wird umso wichtiger. Etwas differenzierter sieht die Situation in Wandsbek aus, wo es eine größere Anzahl an innerstädtischen Gewerbegebieten gibt, aber auch hier ist das Angebot an unbebauten freien städtischen Flächen begrenzt und eine verstärkte Nachnutzung privater Flächen ist erforderlich. Besser sieht es da zurzeit in Harburg aus. Uta Stammer: „In Harburg geht im Dezember der Bebauungsplan Neuland 23 in die öffentliche Auslegung. Dort sollen auf 25 bis 26 Hektar Fläche Logistikunternehmen und produktionsnahe Betriebe Platz finden. Mit der Vermarktung wollen wir 2017 begin-

nen.“ Dieses Gebiet ist aber offensichtlich eine Ausnahme: „Es gibt in ganz Hamburg kaum noch größere zusammenhängende Neu-Flächen, wengleich die Nachfrage aus diesem Bereich nach wie vor hoch ist. Ich bin ganz sicher, dass Neuland 23 sehr schnell vergeben wird. Aber selbst wenn die Fläche groß erscheint – das ist gerade mal ein Jahresflächenumsatz auf dem Mietmarkt der Hansestadt.“

Versäumnisse in der Gewerbeflächenplanung gerade auch in den Nachbarkreisen sieht Uta Stammer nicht – obwohl auch dort Gewerbeflächen vielerorts Mangelware sind (nachzulesen im Gewerbeflächen-Report der B&P-April-Ausgabe, Link: www.tageblatt.de/business-people). Sie sagt: „Es gab Gutachten und Gewerbeflächenentwicklungskonzepte. Demnach müssten pro Jahr zirka 100 Hektar Gewerbeflächen in der Metropolregion ausgewiesen werden. Aber das schafft keiner, da die Anforderungen und Restriktionen für die Entwicklung von neuen Industrie- und Gewerbegebieten vor allem auch unter Umwelt- und naturrechtlichen Rahmenbedingungen immer schwieriger werden. Dennoch muss man sagen: Die verantwortlichen Wirtschaftsförderer hatten das Thema frühzeitig im Blick. Es geht aber bei der Neuentwicklung von Gewerbebauland nicht nur um reine Flächen, sondern vor allem auch um die Qualität dieser Flächen – sprich Lage und Verkehrsbindung.“

Grundsätzlich sind Stammer und Ringe der Auffassung, dass sich die

Zusammenarbeit der Akteure in der Metropolregion in den vergangenen zehn Jahren deutlich verbessert hat. „Wir werben gemeinsam, aber haben natürlich auch Wettbewerb untereinander“, sagt Uta Stammer, die früher bei der Wirtschaftsförderung ein attraktives Flächenangebot zur Ansiedlung zur Verfügung zu stellen.“ Wer jetzt an Seevetal/Meckelfeld denkt, wird nicht falsch liegen, denn eine spätere Erweiterung von Neuland 23 an der A1 in Harburg würde zwangsläufig nach Niedersachsen führen.

Zusammenarbeit deutlich verbessert

Würde morgen ein großer Autohersteller in Hamburg anfragen, um Flächen in der Größenordnung von 200 ha für ein neues Werk anzufragen, wäre das sicherlich ein schwieriges Thema. Im Grunde müsste sich jede Stadt um so einen Kunden reißen, doch in Hamburg gäbe es wohl keine passende Fläche. Allerdings sagt Bernd Ringe: „Meine Erfahrung sagt: Wenn große Anfragen kommen, geht in Hamburg sehr viel. Da ist die Stadt gut aufgestellt.“ Unvergessen sind die umkämpften Entscheidungen, das Mühlenberger Loch zuzuschütten, um Platz für Airbus zu schaffen. Auch damals schaffte Hamburg einen politisch höchst umstrittenen Kraftakt, dessen Sinn heute nicht mehr infragegestellt wird.

Entlastung im Bereich Logistik

Die Zusammenarbeit mit den Nachbarkreisen funktioniert laut Uta Stammer gut – so sei es gelungen, im Bereich Logistik Entlastung zu schaffen. Dennoch hält der Druck, weitere Gewerbeflächen auszuweisen, unvermindert an. Viele Unter-

nehmen mit Hafenbezug wollen möglichst dicht an den Hafen heranrücken. Bernd Ringe: „Langfristig werden wir darüber nachdenken müssen, interregionale Gewerbegebiete zu schaffen, um auch zukünftigen Unternehmensanfragen ein attraktives Flächenangebot zur Ansiedlung zur Verfügung zu stellen.“ Wer jetzt an Seevetal/Meckelfeld denkt, wird nicht falsch liegen, denn eine spätere Erweiterung von Neuland 23 an der A1 in Harburg würde zwangsläufig nach Niedersachsen führen. Fazit: Angesichts der herrschenden Nachfrage nach Gewerbeflächen ist festzuhalten, dass Hamburg hier nicht in vollem Umfang liefern kann. Das erhöht zum einen die Chancen für die gesamte Metropolregion, führt aber auch zu neuen Ansätzen in der Hamburger Flächenpolitik. Die stärkere Nutzung privater Gewerbeflächen, deren Eigentümer direkt angesprochen werden sollen, ist ein Weg, zu einer besseren Nutzung und höherer Flächenproduktivität zu kommen. Die HWF versteht sich dabei als Partner und Dienstleister der Immobilienbranche.

» **Kontakt:** Private Grundeigentümer, die über ungenutzte oder brach liegende Gewerbeflächen auf Hamburger Gebiet verfügen und hier kooperativ mit der Wirtschaftsförderung zusammenarbeiten möchten, können unter Bernd.Ringe@hwf-hamburg.de Kontakt aufnehmen.

www.hwf-hamburg.de

Mit dem Handlaser von Wand zu Wand

Berlin, Hamburg, Köln: Christian Corde erfasst die Flächen öffentlicher Gebäude – Es geht um zig Millionen Quadratmeter

Im Schatten des Kölner Doms ist ein Harburger Unternehmer zurzeit dabei, die Flächen sämtlicher öffentlicher Gebäude der Rheinmetropole zu erfassen: Für Christian Corde ist es mittlerweile die dritte große deutsche Stadt, die ihn damit beauftragt hat, belastbare Daten für das Gebäudemanagement zu liefern. Nach Berlin und Hamburg wollen nun die Kölner wissen, wie es tatsächlich um den Gebäudebestand steht. Die Gebäudedokumentation hat sich zu einem Standbein entwickelt, das die Corde-Teams quer durch die Republik treibt.

Den Anfang hatte 2008 Berlin gemacht. Die Bundeshauptstadt beauftragte den Harburger Bauingenieur damit, den Gebäudebestand zu erfassen. Dabei ging es nicht um die Gebäude selbst, sondern um sämtliche Räume und Flächen. Corde: „Das waren in Berlin so um die zehn Millionen Quadratmeter, die zu vermessen waren.“ Zwei Jahre lang war das Unternehmen Corde Facility Management damit beschäftigt, Räume per Handlaser aufzumessen und zu dokumentieren – Schulen, Rathäuser, Kindertagesstätten, Verwaltungsgebäude, sogar Gefängnisse. Corde: „Die Anzahl und die Größe der Grundstücke ist den Verwaltungen großer Städte in der Regel bekannt, bei der Zahl der öffentlichen Gebäude wird es häufiger schon schwierig, da beispielsweise eine Schule meist aus mehreren Einzel-



Christian Corde in seinem Büro im Harburger Channel: Von hier aus werden die Teams vor Ort koordiniert. Foto: Wolfgang Becker

gebäuden besteht. Ganz schwierig ist es, wenn Quadratmeter abgefragt werden.“

Die Fleißarbeit in Berlin wurde mit einer Referenz belohnt, denn als Hamburg 2012 den gesamten Bestand der rund 200 Schulgebäude an die Saga GWG übertrug, um die Räume anschließend zurückzumieten, stellte sich plötzlich eine Frage, die sich vorher nie jemand stellen musste: Wieviel Quadratmeter werden eigentlich gemietet? Was sind Nutzflächen, was Verkehrsflächen

(siehe Info Flächen-ABC)? Auch hier setzte sich Christian Corde in der europaweiten Ausschreibung durch und schickte vier Teams für ein Vierteljahr an die Arbeit. Alle Schulgebäude wurden dokumentiert – eine Fläche von etwa 1,5 Millionen Quadratmetern. Corde machte seine Arbeit so gut, dass er jetzt nach einem neuerlichen Ausschreibungsverfahren einen Fünfjahres-Rahmenvertrag mit Hamburg abschließen konnte. Wieder geht es um die Schulen, denn mitt-

lerweile hat sich durch Um- und Ausbauten vieles verändert. Auf Zuruf wird der vorhandene Datensatz nun aktualisiert.

Ebenfalls für fünf Jahre wurde Corde in Köln engagiert. Bereits 2013 kam der Auftrag, die Flächen der schätzungsweise 500 städtischen Gebäude zu erfassen. Hier geht es um etwa zwei Millionen Quadratmeter. Mittlerweile liegt dem Harburger sogar eine Anfrage vom Erzbistum Köln vor – die Katholische Kirche verfügt ebenfalls über einen großen Gebäudebestand, der korrekt erfasst werden soll. Der Dom zählt übrigens nicht dazu. Das Weltbauwerk ist bereits vermessen, was Corde selbstverständlich bedauert, denn so ein Auftrag wäre auch für ihn eine ganz besondere Herausforderung gewesen.

Bereits 2005 hatte es Corde mit einem ganz anderen Thema zu tun: Damals bekam er den Auftrag, die Lufthansa-Flächen in Hamburg und Frankfurt zu vermessen und zu dokumentieren. Hintergrund: Die Markteinführung des Airbus A380, der mit seinen Ausmaßen alles Bisherige sprengte.

Die Abmessungen einzelner Räume (inklusive Fenster, Türen und Mauerstärken) werden vor Ort mit einem Handlaser erfasst, per Bluetooth auf ein Laptop übertragen und direkt in eine technische CAD-Zeichnung umgewandelt. Bereits beim Abspeichern landen die Daten in der Cloud, sodass weltweit von jedem Standort aus zugegriffen werden kann. Zum Beispiel von der Zeichnungsabteilung in Harburg: Hier werden die Daten noch einmal bearbeitet. Der Kunde bekommt den Datensatz in einem digitalen Format nach Wunsch. Den Erfassungs- und Bearbeitungsprozess hat Christian Corde selbst entwickelt. wb

web: www.corde.de

Das kleine Flächen-ABC

Die **Bruttogrundfläche** bezeichnet das Außenmaß eines Gebäudes, umfasst also auch die Mauern. Die **Nettogrundfläche** steht für die Bruttogrundfläche minus der Wände, was je nach Gebäudegröße zwischen zehn und 20 Prozent ausmacht. **Nutzflächen** sind die Flächen, auf denen sich in Gewerbebauten Büros, Produktionsanlagen, Lager sowie Küchen- und Sanitärräume befinden. Flure und Treppenhäuser sind **Verkehrsflächen**. Ist ein Aufzug im Haus, bezeichnet man den Platz, den er einnimmt, als **Technische Funktionsfläche**. Wände und Stützen stehen auf den **Konstruktionsgrundflächen**. wb

Planen, Bewerten, Bauen



Christian Corde, von Haus aus Bauingenieur und seit 2000 Fachwirt für Facility Management („Endlich hatte das, was ich mache, einen Namen . . .“), ist seit 23 Jahren im Geschäft und nicht nur im Bereich der Dokumentation, sondern auch als Planer tätig. Das **Corde-Ingenieurbüro** (fünf feste und fünf freie Mitarbeiter) plante deutschlandweit unter anderem mehrere Dutzend Schlüssel-Tankstellen (für Lkw-Fahrer) der Mindener Firma tankpool24 GmbH. Auch die Wilhelmsburger Lkw-Tank-Innen- und Außenreinigungsanlage an der Alten Elbbrücke wurde von Corde konzipiert. Hier werden Silo-Fahrzeuge der Lebensmittelindustrie gereinigt. Die Konzeption von Container-Depots sowie das Erstellen von **Sachverständigengutachten, Schadensermittlung und Gebäudebewertung** gehören ebenfalls zum Portfolio. Corde bietet auch Baubegleitung an.

» **GRUNDSTÜCK GESUCHT:** Als Projektentwickler und Investor hat der Harburger an der Barlachstraße in Harburg 30 Wohnungen inklusive Studentenapartments gebaut. Nun sucht er eine neue innenstadtnahe Fläche für ein Folgeprojekt. wb

INFO

Gewerbeflächen gezielt für das Handwerk

Handwerkskammer und Wirtschaftsförderung bauen Kooperation aus

Ausreichend bezahlbare Gewerbeflächen sind die Voraussetzung, dass das Hamburger Handwerk der stabile Wirtschaftsfaktor der Hansestadt ist und bleibt. Die Entwicklung von neuen, zentralen Gewerbeflächen und Gewerbehöfen nach Münchner Vorbild, wie aktuell der geplante Handwerks- und Gewerbehof am Offakamp, sind deshalb eine wichtige Aufgabe. Doch diese Maßnahmen können nur mittelfristig Abhilfe schaffen. Um kurzfristig im Rahmen eines strategischen Flächenmanagements dem Bedarf von Handwerksbetrieben möglichst gerecht zu werden, haben die Handwerkskammer Hamburg und die HWF Hamburgische Gesellschaft für Wirtschaftsförderung mbH jetzt eine Kooperation verein-

den Stadtrand gedrängt werden oder Hamburg ganz verlassen müssen“. Josef Katzer, Präsident der Handwerkskammer Hamburg: „Senat und Handwerkskammer haben im Masterplan Handwerk 2020 vereinbart, mit verschiedenen strategischen Ansätzen für ausreichend geeignete und bezahlbare Gewerbeflächen zu sorgen. Damit die Betriebe ihre wirtschaftliche Stärke innerhalb der Stadtgrenzen zeigen können.“

Im Zentrum der Kooperation steht die Erschließung und anschließende Vermarktung von privaten Gewerbeflächen über die HDB – Hamburger Immobiliendatenbank (vorher „Hamburger Datenbank für private Gewerbeimmobilien“) der HWF. Die Handwerkskammer und

Werkstatt, die Suche ist gezielt nach Bedarf und Präferenzen möglich. Betriebsinhaber können umgekehrt auch ein Flächengesuch einstellen. Das war bereits in der bisherigen Gewerbeflächenbörse der Handwerkskammer möglich. Der Service ist für Nutzer kostenfrei. Suchende können sich beraten lassen (siehe unten). Ein spezielles Kontaktformular bietet zudem eine einfache Möglichkeit der Kontaktaufnahme zu Handwerkskammer und HWF.

Die HDB Hamburger Datenbank für private Gewerbeimmobilien wurde von der HWF im April 2009 gestartet. Für die Kooperation mit der Handwerkskammer wurde sie ausgebaut und insbesondere für die Nutzung durch mobile Anwendungen wie Tablets und Smartphones ertüchtigt. Unter dem neuen Namen „Hamburger Immobiliendatenbank“ enthält sie jetzt auch vielfältige Kartenfunktionen, Standortinformationen, Marktberichte und Veranstaltungshinweise sowie Darstellungen der geplanten Technologiezentren in Hamburg. Als nächster Schritt ist die Ausweitung der Kooperation auf die Handelskammer und die Integration der HDB in deren Online-Auftritt geplant.

» Kontakt:

web: www.hdb-hamburg.de, www.hwk-hamburg.de/immobiliendatenbank
Bernd Ringe, Leiter Immobilienservice der HWF, Habichtstraße 41, 22305 Hamburg, Tel. 0 40/22 70 19-20, E-Mail: bernd.ringe@hwf-hamburg.de
Melanie Wessel, Standortberaterin, Handwerkskammer Hamburg, Holstenwall 12, 20355 Hamburg, Tel. 0 40/359 05-264, E-Mail: mwessel@hwk-hamburg.de

Das Handwerk bietet Dienstleistungen für die Menschen dieser Stadt an und muss deshalb überall in der Stadt Möglichkeiten zur Entfaltung haben.“

HWF-Geschäftsführer Dietrich von Albedyll

bart. Mit dem gemeinsamen Online-Portal der „Hamburger Immobiliendatenbank“ auf www.hdb-hamburg.de können nun die vorhandenen Flächenreserven gezielt für das Handwerk zugänglich gemacht werden.

HWF-Geschäftsführer Dietrich von Albedyll: „Das Handwerk bietet Dienstleistungen für die Menschen dieser Stadt an und muss deshalb überall in der Stadt Möglichkeiten zur Entfaltung haben. Wir wollen verhindern, dass die Betriebe an

die HWF greifen zukünftig auf eine Datenbank mit einem noch größeren Angebot für Hamburg zurück. Damit einher geht eine Erweiterung des Services für die Handwerksbetriebe auf der Internetseite der Kammer unter www.hwk-hamburg.de/immobiliendatenbank. Interessierte können nun online einfach über das Suchkriterium „handwerksgeeignet“ nach spezifisch geeigneten Flächen recherchieren. Ob Geschäftsräume in Citylage oder Flächen für eine Kfz-



GEMEINSAM. MEHR. ERREICHEN. IN DER METROPOLREGION HAMBURG.

Die Sparkasse Lüneburg bietet ihren Kunden professionelle Immobilienkompetenz und innovative Finanzierungslösungen aus der Metropolregion Hamburg. Mit einer Bilanzsumme von 2,5 Mrd. Euro und circa 600 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sind wir nicht nur unverzichtbarer Partner für Hansestadt und Landkreis, sondern auch Marktführer in einer prosperierenden Region.

Das Leistungsspektrum der Sparkasse Lüneburg umfasst alle Bereiche der Immobilienwirtschaft. Dabei beraten und betreuen wir anspruchsvolle Immobilienkunden persönlich, individuell und umfassend – insbesondere innerhalb unserer Kernkompetenzen Entwicklung, Finanzierung, Immobilienvermittlung und Vermarktung.

www.sparkasse-lueneburg.de

Sparkasse
Lüneburg

So wird die Marke zum Leuchten gebracht



LINKS OBEN: Dichtet die LED-Elemente ab: Monteur Maik Steinwender im Einsatz. Fotos: Wolfgang Becker

OBEN RECHTS: Prototyp: Werkstattleiter Ralf Hemping baut einen innenbeleuchteten Werbewürfel, der im Messebau zum Einsatz kommen soll.

LINKS: So entsteht ein Leuchtkasten aus Aluminium: Mathias Gerull schraubt die vorgefertigten Teile zusammen.

Besuch in der Werkstatt von Der Beschrifter – LED-Technologie auf dem Vormarsch

Es sieht so leicht und selbstverständlich aus, wenn an der Fassade der Sparkasse Harburg-Buxtehude im obersten Stockwerk der Zentrale am Sand in Harburg ein großes rotes Sparkasse-S leuchtet. Tatsächlich war dies jedoch ein Auftrag, an den Ralf Hemping heute noch zurückdenkt: „Das war eine echte Herausforderung.“ Hemping ist Werkstattleiter beim Buchholzer Unternehmen Der Beschrifter und verantwortlich dafür, dass Aufträge für den Bau und die Montage von Außenwerbung korrekt ausgeführt werden. Leicht und selbstverständlich ist es oft nicht, was da an die Wand gebracht werden soll. Denn hinter den leuchtenden Buchstaben verbergen sich nicht selten handwerkliche Grenzerfahrungen. So war es auch ein denkwürdiger Tag, als in Harburg das rote S montiert werden musste. Hemping: „Der Leuchtkasten wurde mit einem Telekran auf fast 30 Meter Höhe gehievt. Wir standen zu zweit im schwankenden Korb eines Hubsteigers, um das Werbe-S an die Wand zu schrauben. Höhenfest sollte schon sein, wer dieses Job macht.“

LED – Damit das Licht günstig aufgeht . . .

Hemping ist höhenfest – und Experte für Außenwerbeanlagen. Der gelernte Elektriker hat sich binnen 25 Jahren zum Spezialisten entwickelt.

Zu seinem Bereich gehört die Montage in der Beschrifter-Werkstatt an der Innungsstraße im Buchholzer Gewerbegebiet Vaenser Heide – dort wird neben Schilderplatten, Acryl-Buchstaben auch Leuchtwerbung gefertigt. Je nach Wunsch mit Leuchtstoffröhren oder LEDs, wobei letztere mittlerweile einen Siegeszug angetreten haben. Hemping: „Mehr als 80 Prozent aller Werbeanlagen sind heute mit Leuchtdioden ausgestattet.“ Das ist zwar in der Anschaffung etwas teurer, beim Betrieb aber extrem günstig (siehe nebenstehende Amortisationsrechnung). Der Beschrifter, der bundesweit mit Kooperationspartnern zusammenarbeitet, bietet eine Fünf-Jahres-Voll-Garantie, die der LED-Hersteller gewährt – inklusive Montagekosten, was im Zweifel eben auch den Einsatz eines Hubsteigers erfordern kann. Der Fachmann unterscheidet von innen beleuchtete Einzelbuchstaben, die zu einem Schriftzug kombiniert werden, und den so genannten Transparentbau – in der Regel beleuchtete Kästen als Aluminium, die mit folierten Acrylglascheiben oder -hauben bestückt werden. Deutlich günstiger sind Alu-Dibond-Platten, die mit einem Folien-Plot beklebt und dann von außen angestrahlt werden.

Ohne Beratung vor Ort geht gar nichts

Wer Außenwerbung plant, muss sich zunächst auf einen Vororttermin einstellen, denn dann sammeln Hemping und seine Mitarbeiter wichtige Informationen. Aufwendiger und teurer werden Montagen beispielsweise, wenn Gebäude mit Wärmeverbundsystemen ummantelt sind,

denn daran lässt sich zunächst einmal direkt nichts befestigen. Hemping: „Dieses Thema treffen wir immer häufiger an. Wir müssen dann Anker in dem darunter liegenden Mauerwerk setzen.“ Ein wichtiger Punkt: „Von Bauseite aus muss eine elektrische Zuleitung vorhanden sein“, sagt Marketingfrau Anja Hoffmann. „Deshalb ist es wichtig, dass das Gewerk ‚Werbetechnik‘

bei der Gebäudeplanung von Anfang an mit berücksichtigt wird. Es ist leider tatsächlich schon vorgekommen, dass die Stromversorgung im Außenbereich vergessen wurde. Und dann wird es aufwendig. So entstehen vermeidbare Kosten.“ Ist die Vorortsituation geklärt und die Vorstellung des Kunden abgefragt, erstellt der Projektplaner einen Entwurf. Hemping: „Der Kunden-

wunsch geht vor. Aber meistens machen wir mindestens noch einen zweiten eigenen Entwurf, einfach um aufzuzeigen, wie es auch aussehen könnte und sich vielleicht besser einpasst.“ Von der Entwurfsentscheidung bis zum Bau und zur Montage vergehen etwa 14 Tage. Das ist kurz, wenn man bedenkt, dass der Vorlauf nicht selten sehr viel länger dauert.

Kompliziert wird es für die Monteur, wenn aufwendige Unterkonstruktionen gebaut werden müssen oder vorhandene Konstruktionen genutzt werden sollen. Als der Neubau der Volksbank Nordheide in Buchholz mit dem Namenszug versehen werden sollte, kam Hemping an seine Grenzen: „Die Fassade ist rund und wir mussten eine runde Unterkonstruktion bauen, die dann ja einen etwas größeren Radius hat. Außerdem sollten die Abstände der Buchstaben stimmen, und für die Dübel hatten wir nur ein Zentimeter breite Lücken. Das alles zu berechnen erfordert schon fast ein Mathematikstudium . . .“

Nicht alles, was geht, ist auch erwünscht

Werbung will nicht nur handwerklich und gestalterisch gut gemacht sein, es gilt auch, rechtliche Aspekte zu beachten. Beispiel: In der Lübecker Altstadt sind nur Einzelbuchstaben genehmigungsfähig, die angestrahlt werden. Leuchtelemente sind untersagt. In Buchholz muss alles genehmigt werden, was mehr als einen Quadratmeter Fläche hat. Anja Hoffmann: „Wir verfügen über die bundesweite Bauamtsliste, wissen also, was wo geht und was nicht. Außerdem übernehmen wir für unsere Kunden das Einholen der Genehmigung.“ Wohl dem, der die örtlichen Gestaltungssatzungen kennt. Was ein Ladeninhaber auf seine Scheiben klebt, bleibt ihm übrigens überlassen. Dort kann jeder machen, was er will. Wie sehr das ein Straßenschild beeinflussen kann, lässt sich vielerorts bewundern . . .

Auch das ist Außenwerbung

Werbeanlagen werden nicht nur an Gebäuden angebracht, nicht selten stehen sie auch vor dem Gebäude – beispielsweise als Fahnenmast, Pylon oder Schild. Werden frei stehende Elemente aufgebaut, war es bisher unumgänglich, ein Fundament aus Beton zu gießen. Doch nun gibt es eine innovative Alternative. Der Beschrifter bietet die Möglichkeit, das klassische Fundament durch einen sogenannten Bodenanker zu ersetzen. Dazu werden mit einer Ramme zwei Meter lange Stahlpfähle in den Boden getrieben – was natürlich nur funktioniert, wenn der Untergrund garantiert frei von Leitungen und Kanalbauten ist. Bis zu acht Meter hohe Pylone können mit dieser Technik sicher aufgestellt werden. Binnen zwei Stunden sind die Erdnägel gesetzt, danach kann sofort weitermontiert werden. Fundamente müssen dagegen je nach Volumen an die zwei Wochen lang aushärten.

LED oder Röhre? Eine Amortisationsberechnung

Nach dem Motto „Licht an – Kosten runter“ werden immer mehr Werbeanlagen mit LED-Technik ausgestattet. Diese Leuchtmittel sind zwar teurer, amortisieren sich aber je nach Größe etwa binnen zwei Jahren. Eine Beispielberechnung für die Betriebskosten eines Leuchtkasten von 155 mal 155 Zentimetern Größe:

Vor der Umrüstung	Nach der Umrüstung
8 Leuchtstoffröhren à 58 Watt = 464 W	26 LED-Module à 6,7 Watt = 174 W
24 Stunden Dauereinsatz/ Jahr = 4065 kwh	= 1525 kwh
Kosten/Jahr bei 0,25 Euro pro kwh: 1016 Euro	381 Euro
Wartung: Austausch nach etwa zwei Jahren	Kostenfrei für mindest. fünf Jahre
CO ₂ -Ausstoß: etwa 2200 Kilogramm	825 Kilogramm
Optik: teils leichte Schatten, nicht strahlend	deutlich heller und homogener

Ersparnis binnen fünf Jahren: rund 3175 Euro, Amortisation inklusive Umrüstung in weniger als zwei Jahren

INFO

Alles aus kompetenter Hand:

Vom einfachen Aktenregal bis zur mehrgeschossigen Großanlage!



- Fachbodenregale
- Palettenregale
- Kragarmregale
- Reifenregale
- Verschieberegale
- Bühnen- und Mehrgeschossanlagen
- Transportgeräte
- Stahlmöbel
- Betriebseinrichtungen

Unser Service für Sie: Wir beraten, planen, liefern, montieren und führen **Regalinspektionen** durch!

LagerTechnik Hahn & Groh GmbH
Werner-Forßmann-Str. 40
21423 Winsen (Luhe)
Tel.: 04171 - 690 680
Fax.: 04171 - 690 688
www.lagertechnik-hamburg.de
info@lagertechnik-hamburg.de



www.der-beschrifter.de



Sie arbeiten in der Werner-Förßmann-Straße im Gewerbegebiet Winsen-Ost: Ole Groh (von rechts) mit seinen Mitarbeitern Gerd Ringleb (Lager), Eduard Stumpf (Konstrukteur), Thomas Bruschi (Verkauf) und Karina Dahmer (Büro).

Sehr groß, sehr schwer und lange aufzubewahren – das ist ein Fall für Ole Groh

Für Aurubis konstruiert: Ein Push-Back-Regal von LagerTechnik Hahn & Groh



Das Push-Back-Trolley-System von AQS arbeitet mit Schlitten, die nacheinander ausfahren und so konstruiert sind, dass Paletten auch in der leichten Aufwärtsbewegung (nötig für den automatischen Rücktransport) absolut gerade stehen.

LINKS OBEN: Die Push-Back-Anlage bei Aurubis in Hamburg: Hier lagert viel Gewicht auf engstem Raum.

Fotos: Wolfgang Becker

Wenn an Logistik denkt, dem fallen spontan Lastwagen und große Hallen ein. Doch was steht eigentlich in den Hallen, und wie wird es gelagert? Ole Groh, Inhaber und Geschäftsführer der Winsener Firma LagerTechnik Hahn & Groh, ist Fachmann auf diesem Gebiet. Sein tägliches Metier ist die Ausstattung von Lagerräumen – egal, ob für ein kleines Ladengeschäft oder für eine riesige Logistikhalle. Selbst das Gewicht des Lagergutes ist fast egal, denn mit dem Baukastensystem des italienischen Herstellers Metasistem lässt sich im Grunde alles bauen. Selbst Zäune und Carports zählen zum Programm. Für die Hamburger Kupferhütte Aurubis hat Ole Groh im vorigen Jahr eine Halle für die Lagerung von Big-Bags mit Warenmustern ausgerüstet – ein Großprojekt mit ausgefeilter Technik.

Garantiert: Optimale Ausstattung

Big-Bags sind quasi wuchtige Beutel aus besonders haltbarem Material, in denen sich auch schweres Gut lagern und transportieren lässt. Unter anderem wird Sand in den Bags angeliefert, wenn die Menge nicht lohnt, um einen Lastwagen zu beladen.

Um Sand ging es bei Aurubis nicht, wohl aber um hohes Gewicht. Bis zu 1,5 Tonnen wiegen die Big-Bags mit den Metallproben, die zu Dokumentationszwecken aufbewahrt werden müssen.

Groh: „Unsere Aufgabe war es, die in einer Halle stehenden Big-Bags so zu lagern, dass sie möglichst wenig Platz verbrauchen. Und trotzdem sollte der Zugriff auf jede Probe zeitnah möglich sein“. Das Problem „sehr groß, sehr schwer und lange zu lagern“ löste der Winsener Unternehmer mit einer Push-Back-Konstruktion. Sie garantiert eine optimale Platzausnutzung bei schnellem und sicherem Zugriff. Dazu werden die Big-Bags auf Industrie-Paletten gestellt, die sich dann wiederum per Stapler ins Regalfach schieben lassen. Dort landen sie auf einem Schlitten. Kommt die nächste Palette, wird die bereits abgestellte über das Push-Back-Trolley-System des Herstellers AQS einfach auf eine Position weiter nach hinten geschoben. Vier Schlitten stehen insgesamt bereit. So können bei Aurubis bis zu fünf Paletten pro Fach hintereinander in die dreistöckige Regalanlage geschoben werden. Wird eine Palette herausgenommen, rutschen die

hochgeschobenen durch ihr Eigengewicht und ein leichtes Gefälle wieder zurück.

Lösen ließe sich das Thema auch mit einer Rollenanlage. Groh: „Diese Systeme funktionieren aber nur zuverlässig, wenn intakte Paletten eingesetzt werden. Sobald die Paletten beschädigt oder stark abgenutzt sind, kann es dazu kommen, dass sie sich verhaken. Dann wird's kompliziert. Das Trolley-System ist im Übrigen so konstruiert, dass die Schlitten leicht konisch sind. Das heißt: Die Palette selbst steht stets waagrecht. Das ist gerade bei der Lagerung von Big-Bags wichtig.“

Referenz-Liste liest sich wie das Who is Who

Das Basisregal ist das Hauptgeschäft, mit dem sich Groh und seine Mitarbeiter beschäftigen. Die „Super“-Serie gibt es in verschiedenen Ausführungen mit unterschiedlicher Tragfähigkeit (nachzulesen in der Januar-Ausgabe von Business & People, Link: www.tageblatt.de/service/business-people, Seite 15). Die Regalstützen sind so gebaut, dass sich für die Push-Back-Trolleys ein leichtes Gefälle einstellen lässt. Nur so haben die einzelnen Schlitten die

Chance, mit ihrer 1,5-Tonnen-Last sanft zurückzugleiten. Groh sagt: „Das Regal-System SUPER 4/5/6 war in diesem Fall die technisch beste Lösung.“

Die Namen der Kunden, für die Hahn & Groh tätig ist, liest sich wie das „Who is Who“ der norddeutschen Wirtschaft. Allen voran natürlich Airbus. Groh: „Da haben wir mit unserem System eine Arbeitsbühne in der Lackierhalle gebaut. Auch das ist möglich.“ Und zwar mit Steckverbindungen. Die Anlagen werden am Computer konstruiert, die Teile konfektioniert und dann von Monteuren in Nullkommanichts zusammengebaut. Unternehmen wie Reisswolf, Swiss Cargo, Eurogate, Hamann AG (Hollenstedt), Baender24.de (Winsen) oder der Schiffsausrüster Toplicht (Klein Flottbek) sind von Ole Groh beliefert worden. Selbst die Hamburger Entwicklungsgesellschaft ReGe lagert ihre Akten auf Regalen von Hahn & Groh. Er hat aber auch die kleineren Kunden im Blick – und bietet ihnen maßgeschneiderte Regale zu günstigsten Preisen, wie er sagt.

Mittlerweile gibt es sogar Kunden, die Regale befristet mieten. Groh: „Wir haben bereits mehrmals Regale

für Sportveranstalter geliefert. Die brauchen dann mal eben für ein Wochenende 150 Meter Regal. Dann bauen wir am Freitag auf, am Sonntag wieder ab – und lagern alles bis zum nächsten Mal ein...“ Selbst einen Messestand für die Harley-Days in Hamburg findet sich unter

den eher ungewöhnlichen Beispielen – und ein Carport. Groh: „Es geht einfach alles. Geht nicht, gibt's nicht“.

web: www.lagertechnik-hamburg.de,
www.aqs-logistic.com

Auch Regale müssen zur Inspektion

Wer als Gewerbetreibender Regale nutzt, ist verpflichtet, diese regelmäßig auf Standfestigkeit, Belastbarkeitskennzeichnung und eventuelle Schäden prüfen zu lassen. Ole Groh, selbst als Sachverständiger im Einsatz (unabhängig vom Herstellersystem), verweist auf die Euronorm DIN EN 15635, in der dies geregelt ist. Hintergrund: Bei vielen Systemen ist der Materialeinsatz durch stärkere Profilierung reduziert worden. Die Regale tragen dann zwar die angegebenen Lasten, reagieren aber schon sensibel auf leichte Beschädigungen – zum Beispiel eine Beule, die ein Gabelstapler hinterlassen hat. Bricht so ein Regal zusammen und schädigt einen Mitarbeiter, kommt es zu rechtlichen Komplikationen, wenn keine Prüfung stattgefunden hat. Groh: „Die Berufsgenossenschaften fordern diese Prüfung. Sie ist ursprünglich entstanden durch eine Selbstverpflichtung der Regalhersteller in Deutschland und mittlerweile zur Euronorm geworden.“ Unter anderem ist auch vorgeschrieben, Regale mit Belastungsschildern auszustatten. Ein Staplerfahrer sollte schon erkennen können, wieviel ein Regal tragen kann, wenn er eine Palette hinschiebt.

INFO

Automatisierung | Industrietechnik | Gebäudetechnik | Sicherheitstechnik | Netzwerktechnik | Mittelspannungstechnik
Pumpentechnik | Explosionsschutztechnik | Wägetechnik | Planung | Service

Qualität,
die verbindet.

Wir sichern Ihren Anschluss an die Zukunft.



HARTMANN
ELEKTROTECHNIK

HAUPTSITZ HAMBURG
König-Georg-Stieg 10
D-21107 Hamburg
Tel: +49 (0) 40 | 75 24 66-0
FAX +49 (0) 40 | 75 21 88 1

Niederlassung Merseburg
Fischweg 17
D-06217 Merseburg
Tel: +49 (0) 3461 | 79 42 - 0
FAX +49 (0) 3461 | 79 42 - 22

Niederlassung Hannover
Frankenring 45
D-30855 Langenhagen-Godshorn
Tel: +49 (0) 511 | 47 54 28 - 0
FAX +49 (0) 511 | 47 54 28 - 123

Niederlassung Bremen
Oppenheimer Str. 5
D-28307 Bremen
Tel: +49 (0) 421 | 276 26 90
FAX +49 (0) 421 | 276 26 9 - 100

Niederlassung Kiel
Am Kiel-Kanal 1
D-24106 Kiel
Tel: +49 (0) 431 | 300 344 20
FAX +49 (0) 431 | 300 345 78

**Pumpen-Servicestützpunkt
Magdeburg**
Werner-von-Siemens-Ring 14 a
D-39116 Magdeburg
Tel: +49 (0) 391 | 40 89 436
FAX +49 (0) 391 | 40 89 622

www.HartmannElektrotechnik.com



GEESTHACHT

Jeder bauwelt-Standort hat einen besonderen Schwerpunkt

Für Profis und Privatkunden: Darum kann ein Ausflug nach Geesthacht durchaus sinnvoll sein

In Name, fünf Standorte – die bauwelt ist als Premiumversorger der Baubranche im Hamburger Süden und Osten gut aufgestellt und hat sich unter der Federführung der Geschäftsführer Alexander Delmes und Dirk Heitmann mit attraktiven neuen Ausstellungen und Sonderveranstaltungen zusätzlich auf den Privatkunden fokussiert. Wer sich die fünf Standorte anschaut, wird in jedem Fall etwa Spezielles ent-

decken, sodass sich von Harburg aus betrachtet gegebenenfalls sogar ein kleiner Ausflug nach Kirchwerder, Buchholz, Hollenstedt, Winsen oder Geesthacht lohnen kann.

Die Zentrale an der Maldfeldstraße

Die bauwelt-Zentrale in Harburg, hier liegen auch die historischen Wurzeln des Unternehmens, liegt in Wahrheit in der Gemeinde Seevetal, gefühlt

aber eben doch in Harburg, da die Maldfeldstraße parallel zur A7 zwischen Appelbüttel und Sinstorf verläuft. Hier überzeugt zum einen auf mehr als 1000 Quadratmetern die große neue Ausstellung zum Thema Wohn- und Badkeramik, Fliesen im Großformat, Design- und Mosaikfliesen, Parkett, Echtholzdielen, Laminat, Türbeschläge, Innenraumtüren, Haustüren und Fenster. Gartenfreunde mit Sinn für Gestaltung kommen in den Themengärten voll auf ihre Kosten (nachzulesen in der B&P-Juli-Ausgabe, Link: www.tageblatt.de/business-people). Im Außenbereich werden Pflaster und Klinker präsentiert.

Handwerker-Service in Buchholz

Auch hier können sich Privatkunden im Rahmen einer neuen Ausstellung über Fliesen, Fenster und Türen informieren. Gezeigt wird in etwa das Programm wie in der Zentrale, aber es steht nicht so viel Platz zur Verfügung. Das Besondere an Buchholz ist der umfangreiche Handwerker-service, denn wer bauen will, bekommt hier nicht nur das Material, sondern auch Kontakte zu Fachleuten, die professionell zur Tat schreiten. Der Kauf neuer Türen ist das Eine; das Aufmaß, die Demontage und die Entsorgung der alten Türen das Andere. All dies wird dem Kunden angeboten und auf Wunsch im Paket geregelt.

Die neue Holzhalle in Hollenstedt

Im Mai wurde sie eingeweiht: die neue Holzhalle in Hollenstedt. Auf 700 Quadratmetern lagert hier das so genannte Konstruktionsvollholz. Wer also einen Carport oder einen Schuppen bauen will, wird hier fündig. Veredelte Schnitthölzer in vielen Abmessungen stehen auch für Zimmerleute und Hochbaukunden bereit, denn auch hier ist die bauwelt Anlaufpunkt für das Bauhandwerk. Das Holz wird bei Bedarf nicht nur zugeschnitten, sondern auf Wunsch auch geliefert.

Treppen – ein Winsener bauwelt-Thema

Bauelemente sind die Spezialität des bauwelt-Standes in Winsen. Dahinter verbergen sich klassische Türe, Fenster und Treppen. Letztere erfordern viel Geschick bei der Planung. Die Spezialität des Standortes ist laut Alexander Delmes die Außendienstbetreuung für private Bauherren: „Da sind wir mit drei Mitarbeitern besonders gut aufge-

WINSEN



Die sechs bauwelt-Standorte auf einen Blick: Harburg/Seevetal, Buchholz, Hollenstedt, Geesthacht, Kirchwerder und Winsen. Jeder steht für etwas Besonderes – so zeichnet sich zum Beispiel Winsen durch die persönliche Beratung und Begleitung von Bauherren aus. Deshalb ist hier ein Foto mit Niederlassungsleiter Jörg Hartig abgebildet.

Fotos: ein/Wolfgang Becker (1)

KIRCHWERDER



HARBURG



HOLLENSTEDT



BUCHHOLZ

stellt.“ Die bauwelt-Experten kommen zum Hausbesuch, um sich den Fall vor Ort anzusehen. Gerade beim Einbau von Treppen ist der Profi unerlässlich.

Die Möbelscheune in Kirchwerder

Auch in Kirchwerder gibt es ein Alleinstellungsmerkmal – in diesem Fall die Möbelscheune. Hier findet der Kunde nicht nur Baumaterial, sondern auch Interieur. In der Möbelscheune werden unter anderem Feuerschalen, Strandkörbe und andere teils dekorative Dinge verkauft, die mit dem eigentlichen Bauhandwerk nicht zu tun haben. Außerdem ist der Standort Kirchwerder Premiumpartner für Weber-Grills. Hier finden regelmäßig Grill-Seminare statt. Und eines darf in Kirchwerder, also in den Vier- und Marschlanden, nicht fehlen: das Thema Garten. Deshalb haben die bauwelt-Planer auch an diesem Standort Themengärten eingerichtet.

Bodenständig: Das bietet Geesthacht

Geesthacht zählt zweifellos zum weiteren Hamburger Umfeld, aber auch hier ist die bauwelt präsent – und zwar mit dem Schwerpunkt Bodenbeläge. Eine neue Ausstellung zeigt die Themen Parkett, Laminat und Innentüren. Der neueste Hit: „Objektflor“. Dahinter verbirgt sich ein Vinylbodenbelag in Holzoptik, der sich wie Laminat verlegen lässt, allerdings ohne Klick-Verbindung oder gar Verklebung. Die einzelnen Elemente werden einfach nur aneinandergelagert. Die Unterstruktur sorgt dafür, dass sich die Streifen am Boden festsaugen und nicht mehr verschieben. Dieser Boden eignet sich gut für Mietwohnungen und kann bei einem Auszug einfach mitgenommen werden. Muster können auch in der Zentrale an der Maldfeldstraße angeschaut werden. www.bauwelt.eu

web: www.bauwelt.eu



www.wlh.eu

KOMPETENZ FÜR WIRTSCHAFT UND KOMMUNEN

ANSIEDLUNG · BERATUNG WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG

Landkreis Harburg – zwischen Elbe und Heide

- Entwicklung und Vermarktung von Gewerbeflächen
- Beratung zur Standortwahl
- Unterstützung im Bau- und Planungsrecht
- Innovations- und Gründungsförderung



Wirtschaftsförderung im Landkreis Harburg GmbH

Bäckerstraße 6
21244 Buchholz
Tel. 04181/92360



IN RADE AN DER A1: VOLKSWAGEN MIETET SICH BEI VGP EIN

Der Logistikpark VGP Park Hamburg hat mit VW einen neuen Mieter in Rade begrüßt. Nach Auskunft des Immobilienentwicklers schlägt Volkswagen in einem neu errichteten Gebäudeteil Fahrzeugteile um, die aus dem asiatischen Raum geliefert werden. Verantwortlich für die infrastrukturellen und technischen Dienstleistungen rund um das Gebäude zeichnet das Unternehmen Wisag. Der auf Logistikdienstleistungen und leichte Produktion ausgelegte VGP Park Hamburg befindet sich 20 Kilometer südwestlich der Hansestadt an der Autobahn 1 nach Bremen. Volkswagen mietet im VGP Park Hamburg eine Fläche von rund 5000 Quadratmetern, die für Warehouse, Büro und Außenlager bestimmt ist. Aufgrund spezifischer Kundenwünsche ergänze der VGP Park Hamburg unter anderem zum vorgeschriebenen Standard für Heckbeladung und -entladung weitere Anlieferungsmöglichkeiten an der Seite des Gebäudes, teilte VGP mit. Die Gesamtfläche der Halle beträgt 24 000 Quadratmeter. Davon mietet die Navigare Schifffahrtsgesellschaft bereits seit Ende vorigen Jahres 10 000 Quadratmeter. Der VGP Park Hamburg umfasst insgesamt 52 Hektar Fläche, die noch in der Entwicklung oder bereits an Unternehmen wie DHL, Geodis oder Job AG vermietet sind. VGP ist an der Euronext Brüssel und der Prager Börse notiert. Hauptsitz der Gruppe ist Zele/Belgien. Die deutsche VGP Industriebau GmbH ist in Düsseldorf angesiedelt.

Die Logistik-Skyline an der A1 bei Rade im Landkreis Harburg: Hier hat das Unternehmen VGP große Flächen erstellt, die auch über Engel & Völkers vermarktet werden.

Foto: Wolfgang Becker

Unternehmenstrend: Kaufen statt mieten

Engel & Völkers navigiert potenzielle Bauherren bis ins neue Gebäude – Gespräch mit Erik Peuschel (Geschäftsleitung)



Erik Peuschel ist Mitglied der Geschäftsleitung von Engel & Völkers Commercial in Hamburg. Foto: E&V

Bauprojektberatung von gewerblichen Immobilien aufstellen, um den Kunden einen höchstmöglichen Rund-um-Service zu bieten.

Peuschel: „Der Kunde, der sich mit Baugedanken trägt, will sich mit dem Thema eigentlich gar nicht belasten. Er soll sich auf sein Kerngeschäft konzentrieren können, während wir uns um alles Weitere kümmern. Das reicht von der Erstellung eines Bedarfsprofils über den Komplex Kalkulation und Kostenschätzung bis hin zu Ausschreibungen und/oder der Beschaffung eines Bauträgers.“ Auch die Suche nach einem geeigneten Grundstück gehört zu den Themen, die für Engel & Völkers Tagesgeschäft sind, allerdings räumt Peuschel ein: „Hier haben wir ein Grundproblem der Branche: Es stehen einfach zu wenig Flächen zum Verkauf.“

Diese Aussage zieht sich wie ein roter Faden durch die Immobilien-Szene. Zwar gebe es rege Aktivitäten der Wirtschaftsförderer und Kommunen, was zu einer gewissen Entspannung beitrage, so Peuschel, aber unter dem Strich fehle es an Platz. Der Mangel trifft nun auf die oben beschriebene Trendwende bei den Unternehmen, die sich verstärkt auf das Bauen konzentrieren. Peuschel: „Dahinter steckt eine einfache finanzielle Bewertung: Warum soll ich einen möglicherweise auf Jahre festgeschriebenen relativ hohen Mietzins zahlen, wenn ich zu 2,5 bis drei Prozent ein Hypothekendarlehen finanzieren kann? Miete ist in diesem Fall nicht so rentabel wie ein Kauf. Die Schere zwischen Kauf und einem vielleicht auf zehn Jahre stabilen Mietzins klappt zu weit auseinander.“

In diesem für viele Unternehmer eher unübersichtlichen Feld sieht sich Engel & Völkers als Navigator. Ziel ist es, Bau- und Mietwillige umfassend zu beraten und von den „Lasten“ der Immobilienbeschaffung freizuhalten.

web: www.engelvoelkers.com

ANALYSE

Unternehmen wandern ins Umland der Hansestadt



Der Hamburger Hafen gilt als Wirtschaftsmotor der Metropolregion – dennoch sind im Westen große Flächen ungenutzt.

Foto: HHLA

36 Prozent. Vier der sieben größten Einzelumsätze fanden in diesen Lagen statt. Mit rund 20 000 Quadratmetern führt der Neubau des HACC – HH-Airport-Cargo-Center für die Eigennutzung die Marktstatistik an. „Die Marktdynamik geht im Wesentlichen von Industrieunternehmen und Eigennutzern aus“, erläutert Peuschel.

Fehlende Mietflächen und Grundstücke in Hamburg führen zu einer zunehmenden Wanderungsbewegung von Industrie- und Logistikunternehmen ins Umland der Hansestadt. „Gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreszeitraum hat der Anteil der vermarkteten Fläche im Umland nochmals um neun Prozentpunkte zugelegt“, berichtet Erik Peuschel, Mitglied der Geschäftsleitung bei Engel & Völkers Commercial Hamburg. Der hamburgische Gesamtflächenumsatz im ersten Halbjahr 2014 ist mit etwa 204 000 Quadratmetern stabil geblieben (erstes Halbjahr 2013: 205 000 Quadratmeter). 42 Prozent der Industrie-, Gewerbe- und Logistikflächen werden mittlerweile im Umland vermarktet. Im Vorjahreszeitraum lag der Anteil noch bei lediglich

Nur jeder zehnte der insgesamt 103 registrierten Vertragsabschlüsse entfiel auf die Größenklasse über 5000 Quadratmeter. Demgegenüber hatte die Größenklasse bis zu 1000 Quadratmeter mit 41 Prozent den größten Anteil. Damit wurden jedoch lediglich elf Prozent des Gesamtflächenumsatzes erzielt.

Eine Auffälligkeit des Hamburger Marktes für Industrie- und Gewerbeflächen sind die etwa 120 000 Quadratmeter verfügbarer Fläche für Logistikunternehmen im westlichen Hafen. Neben sinkender Importraten und der Konkurrenz durch andere Nordseehäfen sieht Peuschel noch einen Grund für den dortigen Leerstand. „Die große Outsourcing-Welle aus Industrie und Handel ist abgeebbt. Diese Bereiche der Wirtschaft suchen wieder vermehrt, innerhalb der eigenen Betriebsstruktur die logistischen Prozesse in dafür speziell konfigurierten Immobilien abzubilden“, sagt der Marktexperte.



Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir begleiten Ihre Bauträgerprojekte in der Metropolregion Hamburg.

Die Hamburger Volksbank ist Ihr kompetenter und anerkannter Partner für Ihre Bauträgerfinanzierung. Als Bank vor Ort kennen wir die Projektlandschaft im Wirtschaftsraum Hamburg sehr genau. Unsere Bauträger-Experten begleiten Sie persönlich und professionell in allen Phasen der Projekt- und Bauentwicklung – mit kurzen Entscheidungswegen, flexibler Abwicklung und nachhaltigen Finanzierungslösungen. Damit Sie sich voll und ganz auf Ihr Projekt konzentrieren können. Nehmen Sie uns beim Wort: Unser Beratungsmotto lautet „Man kennt sich.“

Tel. 040/30 91 - 94 45
www.hamburger-volksbank.de

Hamburger Volksbank
Man kennt sich.

Startschuss für den Zukunftspreis Logistik 2014: Jetzt bewerben!

Auch in diesem Jahr wird der Zukunftspreis Logistik der Logistik-Initiative Hamburg durch die Süderelbe AG an das innovativste Unternehmen aus der Metropolregion Hamburg vergeben. Vor allem kleine und mittelständische Unternehmen erhalten mit ihrer Bewerbung um den Zukunftspreis Logistik die Möglichkeit, ihre innovativen Projekte und Produkte einer breiten Öffentlichkeit vorzustellen.

Der Preis ist dabei nicht nur auf technische Neuerungen beschränkt. Zukunftsorientierte Infrastrukturprojekte, kundenorientierte Produkt- und Prozessinnovationen sowie soziale Projekte aus den Bereichen Schule und Ausbildung können ebenso eingereicht werden. Die Bewerbungsphase endet am 31. Oktober 2014. Die Preisverleihung findet am 1. Dezember statt. Gastrednerin bei der diesjährigen Veranstaltung ist die Parlamentarische Staatssekretärin Dorothee Bär, Koordinatorin der Bundesregierung für Güterverkehr und Logistik. „Über die hohe

Anzahl an Bewerbungen und Projekten in den vergangenen drei Jahren haben wir uns besonders gefreut“, sagt Dr. Jürgen Glaser, Prokurist der Süderelbe AG und Leiter der Geschäftsstelle Süd der Logistik-Initiative Hamburg. Von Ausbildungskonzepten über IT-Lösungen bis hin zu technischen Innovationen sei eine breite Palette an Bewerbungen eingegangen. Darin werde die Innovationskraft der regionalen Unternehmen besonders deutlich, so Glaser weiter, „wir sind schon sehr gespannt auf die neuen Bewerbungen für 2014“.

Der Zukunftspreis Logistik besteht aus einer Trophäe des Stader Künstlers Arno C. Schmetjen. Der am Tag zuvor zu vergebende Young Professionals Award, mit dem eine Diplomarbeit im Bereich Logistik ausgezeichnet wird, ist mit 1500 Euro dotiert.

web: www.suederelbe.de/zukunftspreis



SIE LEITET DEN BEREICH UNTERNEHMENS- UND IMMOBILIENKUNDEN: Janina Rieke, SEINE AUFGABE IST DER VERTRIEB: Karsten Koop hat in seiner Abteilung sieben Immobilienberater, die in der Makler-Funktion Kunden beraten.

Lüneburg: So wird aus einer Kaserne ein völlig neuer Stadtteil – das Hanseviertel

Sparkasse Lüneburg und Immobilien-Tochter idb setzen weiter auf Expansion – Option für das Hanseviertel II ist im Gespräch



DAS HANSEVIERTEL LÜNEBURG: Im Norden (oben) ist die Bebauung weitgehend abgeschlossen, im Süden links und rechts des Kreisverkehrs hat die heiße Phase begonnen. Das Hanseviertel II würden sich im rechten Bereich Richtung Süden anschließen und den neuen Stadtteil komplettieren.

Während im ersten Bauabschnitt bereits diverse Häuser stehen, geht der zweite jetzt in die heiße Phase. Hier können einige Bauträger noch Wohnraum anbieten. Im Quartierszentrum Nord bauen die Quantum Immobilien AG und die Richard Ditting GmbH & Co. KG an der Tartuer Straße 128 hochwertige Zwei- bis Vier-Zimmer-Wohnungen in vier Mehrfamilienhäusern. Der erste Rohbau ist so gut wie fertig. Zwei Bauträger planen Reihen- und Stadthäuser mit insgesamt 22 Einheiten, deren Vermarktung jetzt über die Sparkasse angelaufen ist.

Erster Bauabschnitt fast abgeschlossen

Das Hanseviertel I wird eingangs über einen Kreisverkehr erschlossen, um den sich eine Marktplatzsituation ergibt. Hier wird die Sparkasse Lüneburg eine Filiale eröffnen. Außerdem sollen eine Apotheke, eine Bäckerei, Büromieter und Arztpraxen einziehen. Die beiden dazu nötigen Gebäude plant die Lorenz Gruppe aus Hamburg (siehe auch Seite 32). In den oberen Geschossen werden 28 Eigentumswohnungen und rechts davon nochmals 14 Eigentumswohnungen entstehen. Gegenüber beginnt das Unternehmen Schröder Immobilien aus Winsen in der ersten Jahreshälfte 2015 mit dem Bau von 43 seniorengerechten Wohnungen. Das Projekt Betreutes Wohnen liegt damit eben-

falls in zentraler Lage. Südlich des Kreisels werden ein Frischemarkt und eine Drogerie in ein Gebäude der Nord Projekt GBI AG einziehen, das zudem Platz für 51 Studentenapartments und 22 sogenannte Mikro-Wohnungen bietet.

Jeder Dritte kommt aus Hamburg!

Das Quartierszentrum zeichnet sich durch eine weitgehend geschlossene Bauweise aus, die den zentralen Charakter verdeutlicht und städtebaulich nahtlos an das Behördenzentrum anknüpft. Die Sparkasse Lüneburg und die Immobilien-Tochter idb haben sich mit dem Gesamtprojekt (700 Wohneinheiten) gut aufgestellt. Janina Rieke: „Entwicklung, Finanzierung und Vermittlung – wir bieten alles aus einer Hand. Das schätzen unsere Kunden sehr.“ Für Lüneburg ist das Hanseviertel ein ganz großer Wurf, denn es zieht auch Bewohner von außerhalb an die Ilmenau. Karsten Koop: „Etwa 30 Prozent der Käufer kommen aus Hamburg, etwa 50 Prozent aus Lüneburg und 20 Prozent aus ganz Deutschland – darunter viele Kapitalanleger.“ Dass das Hanseviertel auch für Nicht-Lüneburger interessant ist, führt er unter anderem auf zwei Gründe zurück: „Die Uni und die Bundeswehr. Viele Kunden haben hier früher gedient oder studiert. Die wissen, dass Lüneburg eine lebenswerte Stadt mit kurzen

Wegen nach Hamburg ist, die viel bietet. Und deshalb kommen sie jetzt zurück.“

Die Nachfrage ist ungebrochen

Insgesamt ist die Nachfrage ungebrochen, wie Janina Rieke betont. Deshalb wird nun über das Hanseviertel II nachgedacht, das sich im Süden anschließen könnte und Platz für weitere 500 Wohneinheiten böte. Hier ist zurzeit noch die Bundespolizei stationiert, die aber die Flächen aufgeben möchte. Seit Einstellung der Castortransporte nach Gorleben sei die Präsenz nicht mehr erforderlich, so heißt es. Das Hanseviertel II wird allerdings noch einige Zeit brauchen – Planungsreife wird es vermutlich erst 2017 erreichen. Mit einer Erschließung sei dann im Idealfall ab 2016/2017 zu rechnen, sagt Karsten Koop. Bislang gebe es jedoch noch keinen Bebauungsplan. Aber: In Lüneburg wird das Vorhaben positiv bewertet, denn es böte Platz für weiteren dringend benötigten Wohnraum. Thomas Piehl, Vorstandsmitglied der Sparkasse Lüneburg, lässt keinen Zweifel daran aufkommen, wie er das Thema sieht: „Wir sind bereit für ein Hanseviertel auf insgesamt gut 100 Hektar mit dann 1200 Wohneinheiten für rund 3000 Menschen.“

web: www.sparkasse-lueneburg.de

it einem Gesamtinvestitionsvolumen von schätzungsweise 250 Millionen Euro entwickelt die Sparkasse Lüneburg derzeit einen komplett neuen Stadtteil – das Hanseviertel im Lüneburger Osten. Auf dem ehemaligen Gelände der Schlieffenkaserne entsteht seit 2010 in enger Abstimmung mit der Stadt ein Wohn- und Mischgebiet. Für die Sparkasse ist es

das größte jemals verwirklichte Projekt. Und ein Riesenerfolg, wie Janina Rieke, Leiterin Unternehmens- und Immobilienkunden, und Abteilungsleiter Karsten Koop sagen. Das Hanseviertel ist aus Sicht der Sparkasse, die das insgesamt 85 Hektar große Gelände (inklusive Ausgleichsflächen) gemeinsam mit der Immobilientochter idb ent-

wickelt hat, quasi ausverkauft, allerdings können Wohnungen oder Häuser noch von Bauträgern gekauft werden. Kurz: Wer im Hanseviertel leben möchte, hat dazu noch Gelegenheit. Und wer zu spät kommt, braucht nur etwas Geduld: Bereits jetzt wird intensiv über das Hanseviertel II diskutiert.



LINKS: Das Gewerbegebiet am Trelder Berg: Hier stand vor etwa 2000 Jahren die bislang größte bekannte Siedlung im Landkreis Harburg. Vor jeder neuen Unternehmensansiedlung werden die Archäologen tätig.

RECHTS: Dr. Jochen Brandt ist Kreisarchäologe im Landkreis Harburg. Er wird aktiv, wenn irgendwo neu gebaut wird und Hinweise auf archäologische Zeugnisse im Boden existieren.



Fotos: Heinrich Helms

Vor 2000 Jahren kann der Trelder Berg kein wirklich gemütlicher Ort gewesen sein. „Es gab keine Wasserquelle, die Hochfläche war windumtost – das ist keine typische Lage für eine Siedlung“, sagt der Archäologe des Landkreises Harburg, Dr. Jochen Brandt. Aber irgendetwas muss die Menschen um Christi Geburt an diesen Ort gezogen haben – sonst hätten sich hier niemals so viele für einen so langen Zeitraum niedergelassen. „Wir haben hier die bisher größte bekannte Siedlung im

Landkreis Harburg gefunden, möglicherweise sogar in ganz Norddeutschland“, sagt Brandt. 200 Jahre lang, etwa vom Jahre 50 bis zirka 250 nach Christus, haben am Trelder Berg auf vielleicht fünf Hektar Fläche um die 100 Menschen gelebt, schätzt er. Genauere Zahlen werde erst die wissenschaftliche Auswertung ergeben. Seit etwa zwölf Jahren graben Archäologen regelmäßig im heutigen Gewerbegebiet am Trelder Berg nach den Spuren der frühen Buch-

holzer. Grund dafür sind Funde, die bei der Erschließung des Areals 2002 gemacht worden waren. Deshalb sind, bevor ein Unternehmen im Gewerbegebiet neu baut, zunächst die Archäologen am Zug. So wie in den vergangenen Wochen auch auf einer rund ein Hektar großen Fläche an der Hanomagstraße. Mittlerweile können die Forscher das ehemalige Siedlungsgebiet gut eingrenzen. Es reicht im Osten von der großen Logistikhalle an der Lanzstraße bis an die B 3 im Westen.

Erst kommen die Archäologen, dann die Unternehmen . . .

Im Buchholzer Gewerbegebiet am Trelder Berg graben Archäologen die „größte bekannte Siedlung im Landkreis Harburg“ aus

Im Norden ist es von der B 75, im Süden von Ackerflächen an der Ritscherstraße begrenzt. Im Osten und Westen sind Kalköfen ausgegraben worden, die sich typischerweise an den Rändern von Siedlungen finden. „Der in den Öfen gewonnene Kalk wurde zum Gerben von Leder genutzt“, erläutert Brandt. Auch Farbe und Seife wurden daraus hergestellt. Bis heute sind in dem Areal 18 Häuser nachgewiesen worden. Die Wissenschaftler erkennen das an den Verfärbungen im Boden, die belegen, wo einst die aus Holzpfosten errichteten Wände der Gebäude verliefen. Die Bauernhäuser haben sozusagen ihren Grundriss im Erdreich hinterlassen. Die Siedlung bestand zu einem bestimmten Zeitpunkt gleichwohl nur aus fünf bis sechs Häusern gleichzeitig. Dass deutlich mehr immobile Überreste gefunden worden sind, ist sozusa-

gen sanierungsbedingt. Alle 40 bis 50 Jahre musste ein Haus komplett neu gebaut werden – die Holzpfosten verfaulten im Laufe der Jahre im Boden, die Bauten wurden dadurch instabil. Dass sich noch große Schätze im Erdreich finden, erwartet Brandt nicht. „Die Siedlung ist um 250 nach Christus aufgegeben worden“, sagt der Kreisarchäologe. Die Böden waren vermutlich ausgelagert, die umliegenden Wälder weitgehend für Bau- und Feuerholz kahl geschlagen. „Die haben ihren Müll zurückgelassen und sind weitergezogen.“ Tonscherben finden sich deshalb auch allorten im Grabungsgebiet. Ende August haben die Mitarbeiter vom Archäologischen Museum Hamburg das Areal vermessen, alle Funde dokumentiert – und die Arbeit eingestellt. Die Siedlungsreste blieben gleichwohl erhalten. Das

Fenster in die Vergangenheit wird wieder mit Erde bedeckt, bevor der Neubau entsteht. So können sie auch die nächsten Jahrhunderte überdauern. Die meisten der noch unbebauten Flächen im Gewerbegebiet haben die Archäologen inzwischen schon für künftige Bebauung frei gegeben. Die Analyse ihrer Ausgrabungsergebnisse lasse darauf schließen, dass sich keine weiteren Siedlungsreste außerhalb des abgegrenzten Gebietes finden. Probegrabungen haben diese Vermutung bestätigt. Allerdings: „Wir haben noch keinen Friedhof gefunden“, sagt Brandt. Bei so einem großen Bauerndorf, das so lange bestanden habe, müsse es den gegeben haben. Brandt ist überzeugt: Irgendwo, im Umkreis weniger Kilometer, „warten 300 bis 400 Urnengräber auf ihre Entdeckung“.



DER BLICK VON OBEN: Das Gasometer-Areal ist ein städtischer Brückenkopf in Richtung Harschenflether Vorstadt, liegt aber zugleich in unmittelbarer Nähe zur Altstadt. **DER BLICK VON AUßEN:** Das Gasometer und die beiden Wohnhäuser an der Schwinge setzen einen starken Akzent. Sie markieren den Entwicklungsstart für ein neues Stadtviertel in Stade. **DER BLICK VON INNEN:** Großzügige Wohnungen mit Sicht auf den Hafen bieten ganz neue Perspektiven.

Ein im wahrsten Sinne des Wortes „herausragendes“ Projekt

Mit dem Gasometer in Stade macht die HBI Hausbau-Immobilien-gesellschaft den Auftakt zur Entwicklung eines neuen Stadtteils direkt am Stader Hafen

Wie nutzt man eigentlich ein historisches Gasometer? Diese Frage stellen gerade Vertreter der jüngeren Generation zu Recht, denn Gasometer sind Relikte aus dem vorigen Jahrhundert – in der Regel monumentale Stahlkonstruktionen, die häufig auch noch unter Denkmalschutz stehen. In diesem Fall kaufte ein Investor und langjähriger Kunde der Nottensdorfer HBI das alte Gasometer samt Grundstück direkt von der Stadt Stade, plante die Nutzung des alten Gasbehältnisses gemeinsam mit dem Stader Architekturbüro Buttge um und fand eine Antwort, die Denkmalschutz und Nutzen für die Gesellschaft miteinander verbindet: In dem 22 Meter hohen Gasometer am Stader Hafen entsteht ein exklusives Wohnhaus à la bonheur, denn die 36 Wohnungen werden aufgrund der zylindrischen Form des Industriedenkmal aussergewöhnliche Grundrisse haben, im wahrsten Sinne des Wortes „Sahnestücke“, die auch noch aussehen wie eine Torte.

„Wir mussten uns etwas einfallen lassen“

Was es heißt, ein Gasometer zum Wohnhaus zu machen, erläutert HBI-Geschäftsführer Dierk Heins: „Das Gasometer stammt aus den 1950er-Jahren und besteht im Wesentlichen aus einer runden Metallwanne und einem 22 Meter hohen Stahlskelett. Da es unter Denkmalschutz steht, mussten wir uns etwas einfallen lassen, um die Gesamtanmutung, gerade auch die Transparenz, zu erhalten. Die Lösung: Die Stahlkonstruktion wird im oberen Bereich gar nicht angefasst, sondern es wird ein ebenfalls

kreisrundes und zudem voll verglastes Wohnhaus in das Gasometer hineingesetzt. Lediglich die Stahlwanne im Boden mussten wir öffnen, um das Gebäude zu gründen.“

Der Durchmesser des Gasometers beträgt 29,5 Meter. Das Ergebnis wird spektakulär – sowohl von außen betrachtet als auch von innen. „So ein außergewöhnlich anspruchsvolles und überaus interessantes Projekt betreut und baut man nicht jeden Tag, es ist für alle Beteiligten eine besondere Herausforderung und ein Renommee für die Stadt“ sagt Bauleiter Sven Böhme nicht ohne Stolz. Auf der oberen der sechs Wohnebenen sind drei Komfortwohnungen à 165 Quadratmeter Grundfläche vorgesehen. Weitere 33 Wohnungen verteilen sich auf die Wohnebenen eins bis fünf. Dort wird über die Fußboden-

heizung auch gekühlt. Das runde Wohnhaus wird darüber hinaus mit Sonnenschutzverglasung versehen. Zusätzlich wird außen Sonnenschutz aus Aluminiumlamellen montiert. Darunter sind zwei Parkebenen und eine Technikenebene angeordnet.

Rohbauphase kurz vor dem Abschluss

Die Rohbauphase steht jetzt kurz vor dem Abschluss, sodass mit den Ausbaugewerken in der kälteren Jahreshälfte fortgefahren werden kann. Die Fertigstellung des Objektes ist für Spätsommer 2015 avisiert. Das Gasometer-Projekt markiert zugleich einen neuen Schritt der Stadtentwicklung, denn mittelfristig möchte die Hansestadt die sogenannte Harschenflether Vorstadt realisieren – ein Areal, das heute noch von Gewerbe-

und städtischen Betriebseinrichtungen dominiert wird. Hier könnte Stade den nächsten Entwicklungsschritt machen.

Attraktive Wohnungen mit Hafenvblick

Die ebenfalls auf dem Gelände errichteten beiden Wohn- und Geschäftshäuser am Harschenflether Weg und der angrenzenden Hansestraße flankieren das Gasometer und beherbergen 25 attraktive 2 bis 3 Zimmer Wohnungen, viele davon mit Blick auf den Hafen.

HBI-Vertriebsleiter Mike Wattering: „Unsere Wohnhäuser links und rechts vom Gasometer sind bereits fast fertig gestellt. Ein Bezug wird für die neuen Bewohner ab Anfang Oktober möglich sein. Die Vermietung läuft auf „Hochtouren“. Die Nachfrage dieser Wohnungen ist hoch: Bereits über 75 Prozent der Wohnungen sind vermietet. Auch hier bieten wir unsere hochwertige, moderne und stets verbesserte Ausstattung an. Nach diesem Prinzip haben wir in Buxtehude und Stade bereits mehr als 800 Wohnungen gebaut.“ Und ist einmal alles fertig, bleibt die Verwaltung der Objekte auch bei der Hausbau-Immobilien-gesellschaft. Die meisten der neuen Häuser in der Stader Hafency an der Schwinge stammen übrigens auch aus der Nottensdorfer Ideenschmiede, und leisten einen wesentlichen Beitrag zum Städtebau. wb

» **Kontakt:** Tel. 0 41 63/ 86 880-0 oder Mail: c.haarke@hbi-immo-gmbh.de

www.hbi-immo-gmbh.de

Gasometer als kulturelles Erbe

Nach dem Untergang der westeuropäischen Bergbauindustrie und der vermehrten Verwendung von Erdgas seit den 1950er-Jahren wurden viele der nun nutzlos gewordenen Gasometer (Niederdruck-Gasspeicher) abgerissen. Erst gegen Ende des 20. Jahrhunderts erkannte man, dass die Gasometer als architektonische Zeitzeugen einer untergegangenen Industrieepoche hohen kulturellen Wert besitzen. Es wurde deshalb an verschiedenen Standorten versucht, Gasometer in Kulturprojekte einzubeziehen, durch Klang- und Lichtinstallationen, durch das Umfunktionieren des Gebäudeinneren in eine Tauchlandschaft. Im Landschaftspark Duisburg-Nord hat ein Tauchverein im Gasometer eine komplette Unterwasserwelt mit Schiffswrack installiert.

Quelle: Wikipedia

Die HBI – Kurzporträt

Die HBI Hausbau-Immobilien-gesellschaft mbH ist seit ihrem Gründungsjahr 1997 als Generalübernehmer und Bauträger mit Schwerpunkt im Landkreis Stade sowie den Städten Buxtehude und Hamburg tätig. Geschäftsführer und Gesellschafter sind Diplom-Betriebswirt Sven Geertz, zuständig für die kaufmännischen, und Diplom-Bauingenieur Dierk Heins, zuständig für die technischen Belange des Unternehmens. Das Hauptaugenmerk liegt in der Erstellung von hochwertigen Wohnungen zum Zweck der Kapitalanlage. Die HBI führt für ihre Kapitalanleger neben der Projektierung und der schlüsselfertigen Erstellung der Wohnanlagen auch die Aufgaben der Vermietung und Verwaltung durch und hat in den vergangenen Jahren mehr als 900 Wohnungen schlüsselfertig in hochwertiger Bauweise für ihre Kunden erstellt.

Um den Anforderungen der Kunden beim Kauf ihrer Wohnung als dauerhafte Kapitalanlage gerecht zu werden, liegt ein besonderes Augenmerk in der Nachhaltigkeit der Investition – geprägt durch die exklusiven Lagen der Objekte und der hochwertigen Bauausführungen. Ferner wird die Betreuung und Pflege der Wohnanlagen sowie die gesamte Vermietung und Verwaltung mit eigenen Mitarbeitern durchgeführt.

Darüber hinaus erstellt die HBI auch Geschäfts- und Bürohäuser wie zum Beispiel das „Ärztelhaus am ZOB“ in Buxtehude sowie diverse Büro- und Reedereigebäude im neu gestalteten und sanierten Stadtquartier „Salztorsvorstadt“ im Stader Hafen. Die jüngsten Projekte in der Region wie beispielsweise das Gasometer, die Erstellung eines Studentenwohnheimes in Buxtehude, die Totalrestaurierung der ebenfalls unter Denkmalschutz stehenden Kattau-Mühle am Buxtehuder Hafen, deren kürzlich enthüllte Fassade im neuen Glanz erstrahlt, aber auch die rund 100 Wohnungen in Hamburg-Neumühlen direkt an der Elbe machen die Vielseitigkeit des Tätigkeitsfeldes dieser Firma deutlich.

INFO

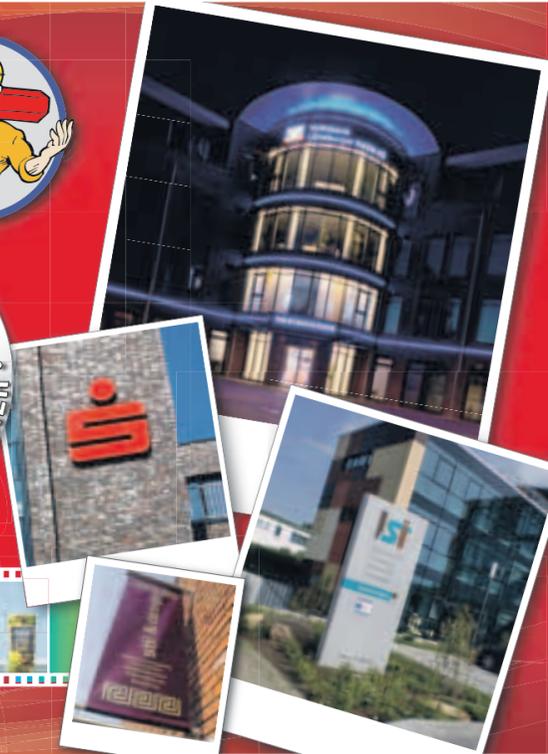
DER BESCHRIFTER

Ein Geschäftsbereich der G. Grundt GmbH

Außenwerbung mit großer Wirkung!

Lichtwerbeanlagen | Bannersysteme | Fenster- und Fassadenbeschriftung
Pylone | Werbetürme | Schaukästen | Fahnenmasten
Werbeschilder | Hinweisschilder | Baustellenschilder uvm

Ihr kompetenter Partner für Außenwerbung jeglicher Art.



Attraktive Arbeitsplätze reichen schon lange nicht mehr aus, um einen Wirtschaftsstandort attraktiv zu machen. Die Aussicht auf lukrative und möglichst sichere Jobs ist zwar ein großes Plus, aber für die meisten Arbeitnehmer sind die so genannten „weichen Standortfaktoren“ ebenso wichtig. Dies bestätigt auch Michael Nyveld, Stadtbaurat der Hansestadt Buxtehude: „Arbeit ist wichtig, ja, aber dazu gehört unbedingt ein attraktives Umfeld mit den Bereichen Wohnen, Kultur, Bildung Versorgung und auch Stadtbild. Wer sich irgendwo niederlässt, möchte auch ein bisschen stolz auf seinen Wohnort sein.“

Es überrascht nicht, dass Nyveld „seine“ Stadt für besonders geeignet hält, dieses Umfeld zu bieten. Und tatsächlich kann Buxtehude nicht nur mit einer ausgeprägten Wirtschaftsszene, sondern auch mit einem teils bemerkenswerten Einzelhandelsangebot, einer Altstadt, einem regen Altstadtverein, einer rührigen aktiven Kulturszene, dem Thema Wohnen am Wasser, alter Bausubstanz und modernen Wohnquartieren punkten. Gerade Wohnen und Leben am Hafen erlebt – übrigens nicht nur in Buxtehude – eine regelrechte Renaissance. So ist in der Este-Stadt, die rund um Europas ältesten Binnenhafen gewachsen ist, ein beispielhaftes Quartier mit individuellen Wohnungen in bester Lage entstanden. Vor allem die Kattau-Mühle an der Hansebrücke, ein historisches Speichergebäude, das derzeit von einem privaten Investor saniert und ausgebaut wird, hat es Nyveld angetan. Hier werden auf alten Etagen moderne Lofts gebaut. Im Erdgeschoss ist Platz für Handel und Gastronomie.

Ein weiteres Beispiel: das neu gestaltete historische Rathausquartier eingangs der Altstadt. Nach diskussionsreichen Jahren und politischen Kontroversen sagt der Stadtbaurat heute: „Wer das Rathausquartier be-



Hier lässt es sich leben: Marktreiben in der Buxtehuder Altstadt. An der Präsentation hat der rege Altstadtverein großen Anteil. Dadurch wird Buxtehude auch für Besucher von außerhalb interessant.



Stadtbaurat Michael Nyveld im Buxtehuder Stadthaus an der Bahnhofstraße: Er setzt auf ein attraktives Umfeld und hohe Aufenthaltsqualität in der Stadt.

Fotos: Wolfgang Becker

Attraktives Quartier am ältesten Binnenhafen Europas

So stellt sich Buxtehude für die Zukunft auf – Neues Wohngebiet im Ortsteil Ottensen

sucht, ist durchweg begeistert. Es hat zu einer deutlichen Aufwertung der Altstadt geführt.“ Auch hier liegt eine Symbiose moderner Architektur und historischer Bausubstanz vor. Und: Es sind sogar Wohnungen gebaut worden – wer interessiert ist: Zwei sind noch zu haben, ebenso eine kleine Ladenfläche mit 150 Quadratmetern Fläche.

Stackmann setzt die richtigen Akzente

Ein drittes Beispiel liefert das Moderehaus Stackmann. Inhaber und Investor Dieter Stackmann hatte die Er-

weiterung der Verkaufsflächen genutzt, um mitten in der Innenstadt auch hochwertige Wohnungen zu bauen. Wirtschaftsförderin Kerstin Maack: „Die sind alle vergeben.“ Sie verweist darauf, dass die von Vielfalt geprägte Wirtschaftslandschaft unter anderem einen Einzelhandelsanteil von 20 Prozent aufweist: „Buxtehude ist die klassische Einkaufsstadt. Die Hansestadt mit ihrem Umland verfügt über eine vergleichsweise hohe Kaufkraft, und gerade die S-Bahn Anbindung nutzen auch viele Hamburger für einen Einkaufsbummel in Buxtehude.“ Rund

14 000 sozialversicherungspflichtige Arbeitsplätze bilden die Basis für die gute Entwicklung der Stadt mit ihren 40 000 Einwohnern. Und was kaum überrascht: Die Anzahl der Auspendler liegt laut Kerstin Maack nur geringfügig über der Zahl der Einpendler.

Offene Türen für Stadtrückkehrer

Auf der städtischen Agenda steht die ständige Steigerung der Aufenthaltsqualität. Im Hafenviertel sollen die Themen Boottourismus, Kanu-Angebote und Kulturangebote dafür sor-

gen, dass Buxtehudes Attraktivität wächst. Die Hansestadt nimmt damit den Trend der Stadtrückkehrer auf, die sich vermehrt aus der ländliche Fläche zurück in die Stadt bewegen. Was auch für Stade, Buchholz und Hamburg gilt. Künftig wird der Wohlfühlfaktor entscheiden, wohin die Menschen ziehen. Nyveld sagt selbstbewusst: „Wir sind keine Vorstadt Hamburgs, sondern eine starke kleine Stadt, die für sich bestehen kann.“ Mit 300 bis 400 Wohneinheiten ist zudem ein beträchtliches innerstädtisches Nachverdichtungspotenzial vorhanden, wie eine aktuelle Analy-

se ergeben hat. Buxtehude kann also weiter nach innen wachsen. Dabei sollen die Wohnbedürfnisse aller Bevölkerungsgruppen mit ihren unterschiedlichen Altersstrukturen, Finanzierungsmöglichkeiten und Ideen für neue Wohnformen berücksichtigt werden. Ein gutes Beispiel für die Nutzung innerstädtischer Flächenpotenziale bietet aktuell der Stadtteil Altkloster, wo auf dem ehemaligen Granini-Gelände derzeit 13 Stadtvillen mit etwa 120 Wohnungen entstehen. Der Stadtteil Altkloster wird durch zusätzliche begleitende Infrastrukturmaßnahmen und nicht zuletzt durch einen engagierten Bürgerverein zunehmend attraktiver, betont Nyveld, der selbst in Altkloster wohnt.

Vereinbarkeit von Familie und Beruf

Doch es gibt auch die Gegenbewegung: Im Ortsteil Ottensen, im Süden gelegen, hat die Stadt eine Fläche für Einfamilien- und Doppelhäuser entwickelt. 80 bis 90 Grundstücke standen zur Verfügung. Die Warteliste war lang, viele Grundstücke sind bereits vergeben. Aber Kerstin Maack sagt: „Es macht durchaus noch Sinn, sich als Nachrücker registrieren zu lassen.“ Die Grundstücke werden zum Preis ab 210 Euro/Quadratmeter vergeben. Ziel ist es hier, auch Familien mit dem Wunsch nach Garten und ländlicher Umgebung ein Angebot zu machen. Ähnliche Entwicklungen gibt es für die Ortsteile Hedendorf und Eilendorf. Nyveld: „Wir wollen allen etwas anbieten. Neben dem guten Wohnungsangebot sind wir stolz darauf, gerade in den Bereichen Bildung sowie Kita und Krippe sehr gut aufgestellt zu sein.“ Kurz: Buxtehude ist auch familienfreundlich und hat zukunftsweisende Konzepte, gerade im Hinblick auf die Vereinbarkeit von Familie und Beruf. wb

www.buxtehude.de



Projektentwicklungen: immer individuell.

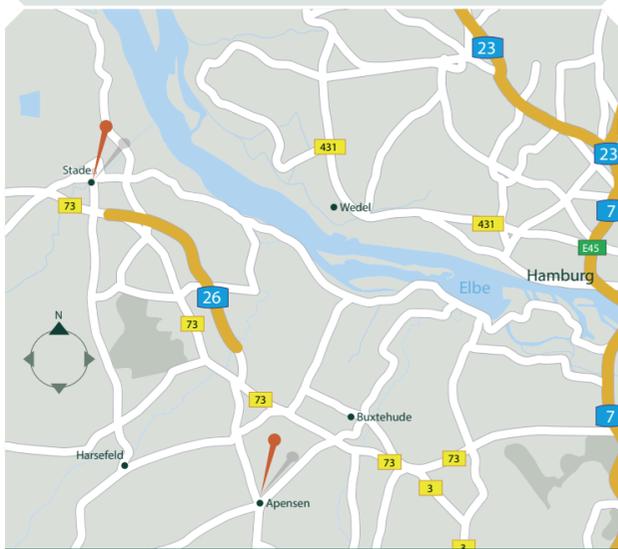
- Häuser für alle Ansprüche
- Individuelle Planung
- Energiesparen inklusive
- Umbau und Sanierung
- Grundstücke
- Umfassende Beratung



19 Wohneinheiten, Heisterbusch, Stade



32 Wohneinheiten, Am Butterberge, Apensen



Weitere Objekte und Grundstücke in der Umgebung auf Anfrage oder unter <http://www.lindemann-gruppe.de/immobilien>

Energie & Ökologie
Apensen: Energiebedarfsausweis, BJ 2014, Endenergiebedarf 41,5 kWh/(m²a), Erdgas
Stade: Energiebedarfsausweis, BJ 1970 bzw. 2013, Endenergiebedarf 52 kWh/(m²a) bzw. 64 kWh/(m²a), Fernwärme / Gas, BHKW
J. Lindemann GmbH & Co. KG | 21684 Stade | Tel. 04141 526-300 | www.lindemann-gruppe.de



Ruhige Lage und hoher Wohnkomfort sind garantiert: Die Straße „In der Schlucht“ liegt in unmittelbarer Nähe des Göhlbachtals. Die Visualisierung zeigt die aktuellen Pläne für das wph-Projekt.

Kurz vor Baustart: Die „Eißendorfer Stadtvillen“ in Harburg

In wenigen Tagen beginnt die heiße Phase für ein weiteres attraktives Wohnungsbauprojekt in Harburg. Die wph Wohnbau und Projektentwicklung Hamburg GmbH startet Anfang Oktober sowohl mit dem Bau als auch dem Vertrieb von vier Gartenvillen mit je fünf Eigentumswohnungen im Hamburger Stadtteil Harburg. Konkret liegt das Grundstück unweit des Göhlbachtals in Eißendorf. So kommt auch der Name des Projekts zustande: „Eißendorfer Stadtvillen“.

Mittlerweile liegen auch die Baugenehmigungen für elf Einfamilienhäuser vor, die ebenfalls auf der 13 000 Quadratmeter großen Fläche gebaut werden, wie Simon Vollmer, einer der drei wph-Geschäftsführer, B&P bestätigte. Insgesamt sollen fast 5000 Quadrat-

meter Wohnfläche entstehen. Alle Wohneinheiten sollen verkauft werden. Investor ist die wph.

Geothermie und Photovoltaik

Die wph realisiert ein besonderes Energie-Konzept. Dabei werden auf den Dächern der vier Mehrfamilienhäuser Photovoltaikanlagen zur Stromerzeugung errichtet, Geothermieanlagen erzeugen Wärme für Heizung und Warmwasser in den nach KfW-Effizienzhausstandard 55 geplanten Gebäuden. Vollmer: „Durch die Kombination aus Geothermie und Photovoltaik erhalten die Häuser einen hohen Energieversorgungsanteil aus regenerativer Energie und schonen somit die Umwelt – Ökologie und Ökonomie gehen also Hand in Hand.“

Für Kaufinteressenten besteht bereits jetzt die Möglichkeit, sich näher zu informieren. Das Bauprojekt hat eine eigene Internetseite, die sukzessive aktualisiert wird. wb

Kontakt:

wph Wohnbau und Projektentwicklung Hamburg GmbH, Ansprechpartner: Geschäftsführer Ole Klünder, Tel.: 040-211 165 7-11, Mail: ole.kluender@wph-immo.de Exklusiv-Vertrieb: ICON IMMOBILIEN GmbH, Geschäftsleitung Oliver Seitner, Tel.: 040-650 52 99 24, Mail: oliver.seitner@icon-immobilien.de Web: www.gartenvillen-eissen-dorf.de, www.wph-immo.de, www.icon-immobilien.de



LINKS: Begonnen wird mit dem Baufeld 1. Die Stadthäuser sind in einem langgezogenen Riegel geplant. **RECHTS:** Drei Stockwerke mit Penthouse-Wohnung – so sollen die Stadthäuser am Torfstecherweg aussehen.



Der Nordhafen Bützfleth mit der RoRo-Rampe im Vordergrund, über die Ladung direkt auf ein Schiff gefahren werden kann. Foto: Buss Port Logistics.

Mittendrin und doch naturnah: Wohnen in den



VOGELKAMP etagen

Sparkasse Harburg-Buxtehude startet Vermarktungskampagne für Stadthäuser – „Nirgends in Hamburg werden derzeit günstigere Neubauwohnungen angeboten“

Am Rande des Moorgürtels in Neugraben entsteht derzeit unter Federführung der IBA Hamburg ein modernes Baugebiet, in dem erstmals die Erkenntnisse der Internationalen Bauausstellung umgesetzt werden, die der Elbinsel Wilhelmsburg in den Jahren 2007 bis 2013 zu einer neuen Mitte verhalf. Teil des Elbmosaiks ist der Bauabschnitt Vogelkamp, den die IBA im Rahmen der ersten Hamburger Architekturbörse vermarktet. Unter dem Namen „VOGELKAMP etagen“ tritt nun die W&S Immobilien Gruppe auf den Plan. Die Bauträgergesellschaft will am Torfstecherweg in zwei Abschnitten zehn Stadthäuser bauen. S-Immobilien, der Immobilienservice der Sparkasse Harburg-Buxtehude, hat jetzt die erste Vermarktungsstufe für 30 Wohnungen gezündet.

Michael Hager, Vertriebsleiter Immobilien bei der Sparkasse Harburg-Buxtehude, ist sehr optimistisch, was den Verkauf der Wohnungen angeht. Er wendet sich an Privatkunden ebenso wie an Investoren, die Kapital anlegen und ihre Wohnungen anschließend weitervermieten möchten. Hager: „Wir bieten aktuell Zwei- und Drei-Zimmer-Wohnungen an. Alle Häuser sind mit Aufzügen ausgestattet. Ein Teil der Wohnungen ist barrierefrei, also auch für ältere Menschen geeignet. Mit einem Preis von durchschnittlich etwa 3000 Euro pro Quadratmeter sind wir unschlagbar. Ich wage mal die Aussage: Nirgends in Hamburg werden derzeit günstigere Neubauwohnungen angeboten.“

Hager ist von der IBA nach wie vor fasziniert. Das Konzept, im Gebiet Vogelkamp Wohnraum für junge Familien zu schaffen und gleichzeitig Wohnungen für die Großeltern einzuplanen, hält er für ausgezeichnet. W&S hat beim Projekt „VOGELKAMP etagen“ nicht gezielt die Gruppe der Älteren im Blick, die Wohnungen eignen sich ebenso für junge Leute. Gerade die Mischung ist ein Grundprinzip, das die IBA Hamburg bei ihrer Konzeption verfolgt. Der Standort bietet eine Reihe von Vorteilen: Der angrenzende Moorgürtel bietet naturnahes



VERMARKTUNGSSTART: Michael Hager (von links) sowie Karl Will und Peter Skrabs vor dem Bauschild am Torfstecherweg in Neugraben.

durch die nahe S-Bahn gewährleistet. Und wer wandern will, findet auf dem Geestrand mit der Fischbeker Heide eine traumhafte eisezeitliche Landschaft. Hager: „Hier ist alles schon da – die gesamte Infrastruktur im bgz süderelbe mit Kita, Grundschule, Fitness-Center und dem Kulturhaus Süderelbe.“

Insgesamt sollen im Elbmosaik in mehreren Stufen 1500 neue Wohnungen gebaut werden. Durch die IBA Hamburg (nachzulesen in der B&P-Juli-Ausgabe, Link: www.tageblatt.de/business-people) hat das Vorhaben neue Fahrt aufgenommen. Durch die Koppelung von Architektenhäusern mit günstigen Grundstücken soll hier ein neuer Wohngebiet-Standard gesetzt werden. wb

Wohnen; B73 und Bahn sind fußläufig erreichbar, aber trotzdem so weit entfernt, dass kein Verkehrslärm durchdringt. Die Nahversorgung ist durch den Einzelhandel und diverse Arztpraxen in Neugraben gesichert. Der schnelle Trip nach Harburg oder in die Hamburger City wird

» **Kontakt:** Interessenten wählen die Telefonnummer 0 40/766 91-76 66 web: www.sparkasse-harburg-buxtehude.de/immobilien, www.naturverbunden-wohnen.de

INFO

Schwörerhaus baut Geschosswohnungen

Die Sparkasse Harburg-Buxtehude hat am Vogelkamp bereits ein zweites Projekt im Blick: Noch in diesem Jahr soll die Vermarktung weiterer Geschosswohnungen beginnen, die von der Schwörer Haus KG gebaut werden. 53 Wohnungen, die im Baukastenprinzip erstellt werden – erstmals auf der IBA Hamburg als Smart Price House unter dem Namen Case Study Hamburg vorgestellt. Hager ist sicher: „Das wird preislich ebenfalls höchst interessant.“ wb

Seehafen Stade: Nordhafen jetzt für Schiffe bis 200 Meter zugelassen

Die niedersächsische Hafenbehörde und das Wasser- und Schifffahrtsamt haben eine neue Betriebsordnung für den Nordhafen in Stade in Kraft gesetzt. Der Hafen darf zukünftig auch von Schiffen bis 200 Metern Länge und 32 Metern Breite angelaufen werden. Bisher betrug die maximale Größe 180 mal 32 Meter. „Mit der Ausweitung der Genehmigung wird der Seehafen Stade leistungsfähiger. Wir haben die Möglichkeit geschaffen, dass auch moderne RoRo-Schiffe die bereits installierte Verladerrampe nutzen können“, erklärt Holger Banik, Geschäftsführer von NPorts.

Vorausgegangen war eine umfangreiche Überprüfung der nautischen Bedingungen im Simulator des MTC Maritimen Trainingscenter Hamburg durch ortskundige Lotsen und Schlepperkapitäne. Bei unterschiedlichen Wind- und Wasserstandsbedingungen wurden insgesamt je 22 An- und Ablegemaneuvrieren gefahren. Dabei kamen zwei Bemessungsschiffe mit unterschiedlicher Motorisierung und Manöviereigenschaften zum Einsatz. Der Simulator bei MTC eignete sich insbesondere durch die Möglichkeit, die Schlepper aktiv zu fahren. Die Simulation ist Bestandteil des von EU und Niedersachsen geförderten „stade-project 2021“. „Mit der Möglichkeit, größere Schiffe in Stade abzufertigen, wird der Seehafen Stade attraktiver für neue Unternehmen, die sich im „chemcoastpark stade“ aufgrund der logistischen Verbindungen ansiedeln wollen“, äußert sich Dr. Jürgen Glaser, Prokurist des Projektträgers Süderelbe AG.

So sieht es auch Stades Bürgermeisterin Silvia Nieber. „Der Seehafen Stade ist bedeutend für die weitere wirtschaftliche Entwicklung der gesamten Region“. Mit der nun erteilten Genehmigung für größere Schiffe wird Stade eine zusätzliche

Möglichkeit für Verlager, Reeder und Logistiker bei der Bewältigung des steigenden Frachtaufkommens im Unterelberaum gegeben.

„Die neuen Maximalschiffsgrößen schaffen die Voraussetzung für weiteres Umschlagpotenzial am Buss Terminal Stade“, so Heinrich Ahlers, Vorsitzender der Geschäftsführung von Buss Port Logistics. So sehen es auch die weiteren Nutzer und Betreiber am öffentlichen Stadter Seehafen. hl

Über den chemcoastpark stade

Im Rahmen des „stade-project 2021“ betreiben die Stadt und der Landkreis Stade, die Dow sowie das Verkehrsunternehmen EVB ein modernes und ganzheitliches Management zur wachstumsorientierten Entwicklung des Industriestandortes Stade. Projektträger ist die Süderelbe AG.

www.chemcoastpark-stade.de

Über den Seehafen Stade

Der Seehafen Stade liegt direkt an der Seeschiffahrtsstraße Elbe, zwischen Hamburg und der Elbmündung bei Cuxhaven. Stade bietet die Möglichkeit zum Umschlag von Massen- und Stückgütern auf befestigten und hochwassersicheren Umschlag- und Lagerflächen am Fahrwasser. Die Infrastruktur wird durch den benachbarten Industriebahnhof Stade-Brunshausen ergänzt. Die Einbindung in den Industriestandort „chemcoastpark stade“ trägt maßgeblich zum Hafenumschlag von flüssigen sowie gasförmigen chemischen Grundstoffen und Bauxit bei. Daneben gibt es neu errichtete Flächen für Projektladung und Container. Für effizienten Umschlag steht eine RoRo-Rampe zur Verfügung.

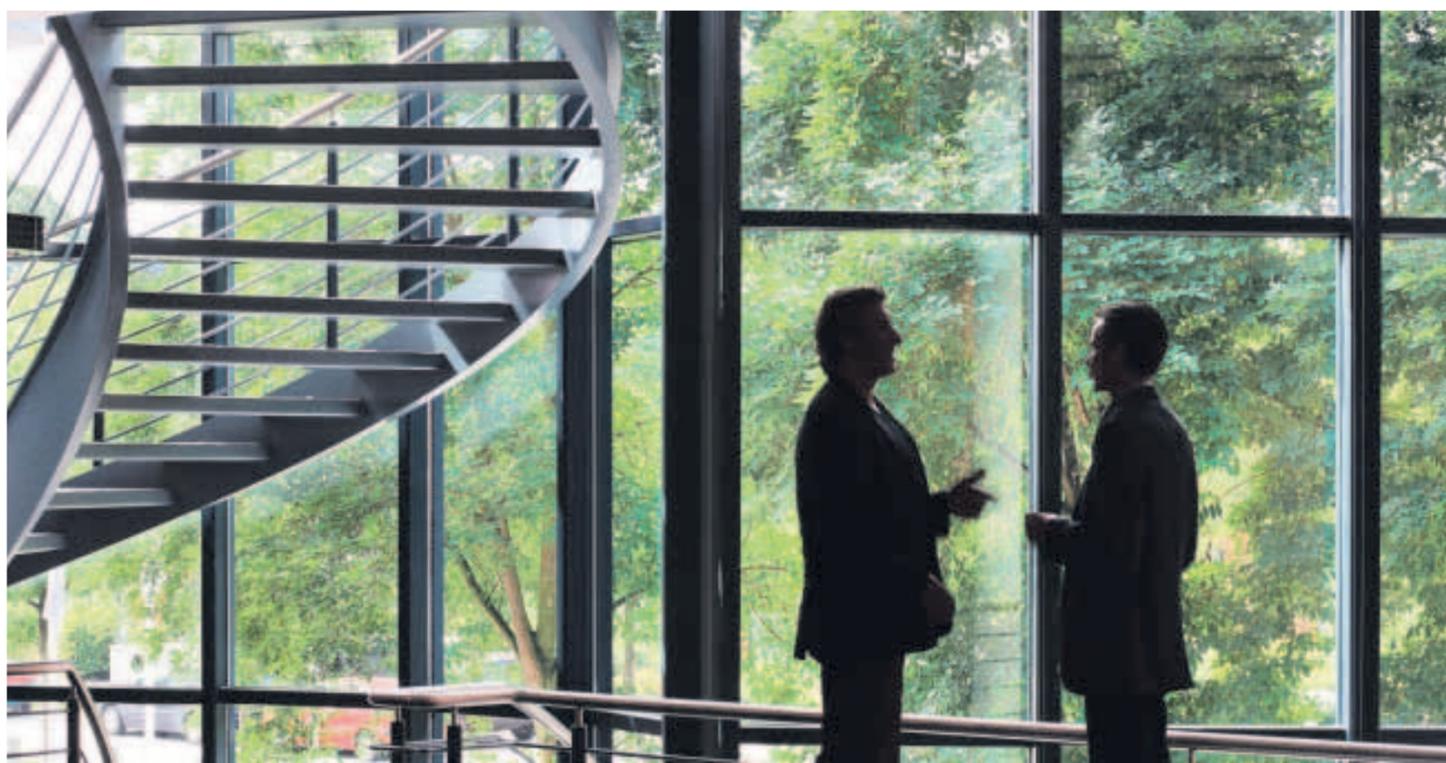
www.seehafen-stade.de



Der Partner für technologieorientierte Unternehmen

Vermietung Service Beratung

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



Pflege-Apartments als Kapitalanlage

Die inhabergeführte KerVita-Gruppe aus Hamburg hat im Jahr 2011 einen innovativen Weg der Immobilienfinanzierung eingeschlagen: Als Bauträger und Betreiber von Senioren-Pflegeheimen vertreibt sie erfolgreich das mittlerweile dritte Neubauprojekt im WEG-Modell (gemäß Wohnungseigentumsgesetz) und bietet Pflege-Apartments als Kapitalanlage an. Mit dem Erwerb von Pflege-Apartments als Kapitalanlage bietet KerVita insbesondere privaten Anlegern die Möglichkeiten der Ergänzung ihres Immobilienportfolios und der sozialen Absicherung. Die wichtigsten Vorteile für die Anleger: Dank jeweils eigenem Grundbuch stehen den Erwerbern auch Beleihung, Schenkung, Vererbung und späterer freihändiger Verkauf als Optionen offen. Gleichzeitig entsteht den Anlegern/Eigentümern aufgrund eines Dach- und Fach-Mietvertrags wenig Aufwand mit dieser „bequemen“ Anlage. Der Betreiber gibt indexierte Mietgarantien für 20 Jahre mit einer Verlängerungsoption von zweimal fünf Jahren. Weitere Vorteile: Kaufpreiszahlung bei Fertigstellung sowie die mögliche Inanspruchnahme eines KfW-Darlehens aufgrund besonderer Energieeffizienz. Eine weitere Besonderheit: Die Anleger sichern sich mit dem Erwerb ein sogenanntes priorisiertes Belegungsrecht für sich und ihre Familienangehörige für alle Pflegeeinrichtungen der KerVita-Gruppe.

» **Kontakt:** KerVita Projektentwicklungsgesellschaft mbH, Tel. 0 40/69 64 86-0, Mail: t.riekmann@kervita.de



EGESTORF



BARMBEK



MECKELFELD



WILHELMSBURG

Immer auf der Suche nach geeigneten Flächen: KerVita baut Pflegeeinrichtungen im Großraum Hamburg

Städte wie Lüneburg, Stade, Buxtehude und Buchholz wären ideal – aber das Angebot ist knapp

Der demografische Wandel kündigt nicht nur das Schwinden der Fachkräfte auf dem deutschen Arbeitsmarkt an, er hat ganz besonders auch soziale Aspekte für all jene, die sich mit dem Thema Wohnen im Alter, Pflege und Betreuung auseinandersetzen, und finanzielle Aspekte – zum Beispiel für Kapitalanleger. Die KerVita-Gruppe aus Hamburg hat auf diesem Parkett ein Win-win-Modell erdacht. Das Unternehmen schafft im großen Stil Pflege- und damit auch Arbeitsplätze, betreut die Häuser selbst und verkauft Apartments an Anleger. Derzeitige Rendite: knapp über fünf Prozent. So kommt frisches Geld in die Kasse, und der Aufbau von modernen Pflegeeinrichtungen geht weiter. Geschäftsführer Torsten Rieckmann sagt: „Unser Ziel ist es, jedes Jahr zwei neue Häuser zu eröffnen.“ Den Immobilienmarkt verfolgt er intensiv. Gesucht werden passende Grundstücke in Orten ab 10 000 Einwohnern. Städte wie Stade, Lüneburg, Buchholz, Buxtehude und Winsen wären da geradezu ideal. Doch auch Rieckmann attestiert: Das Flächenangebot ist knapp. In den vergangenen fünf Jahren hat KerVita



Wurde im vorigen Jahr fertiggestellt: Geschäftsführer Torsten Rieckmann vor der KerVita-Pflegeeinrichtung in Wilhelmsburgs neuer Mitte. Wolfgang Becker

rund 120 Millionen Euro in den Bau und Ausbau von Pflegeeinrichtungen im Großraum Hamburg investiert. Auch der Hamburger Süden kommt auf der Liste der Objekte üppig vor. So entstanden im Zuge der Internationalen Bauausstellung IBA Hamburg 145 Pflegeplätze in der neuen Mitte Wilhelmsburgs. Die KerVita-Einrich-

tung in Egestorf wurde von 80 auf 132 Plätze erweitert, 108 Plätze bietet der Standort Meckelfeld. Ebenfalls neu sind die Standorte Henstedt-Ulzburg (104 Plätze plus 21 Apartments) und Glinde (im Bau, 121 Plätze). 2011 wurden am Osterbek-Kanal in Barmbek 144 Pflegeplätze gebaut. Wobei ein Platz immer aus einem eigenen Zimmer mit Bad besteht. Die Bewohner werden rundum versorgt, können aber – soweit möglich – ein eigenständiges Leben führen. Die Auslastung wird als durchgehend sehr gut beschrieben. Die meisten Bewohner haben eine Pflegestufe, doch die ist nicht Voraussetzung, um einen Platz zu bekommen. Wer im Alter zu KerVita zieht, kann seine eigenen Möbel mitbringen oder auch möbliert wohnen. In den meisten Einrichtungen gibt es zudem einen speziellen Demenzbereich. Angela Zimmer: „Unser Angebot richtet sich schon an Menschen, die ambulant nicht mehr betreut werden können.“ Das Unternehmen ist vergleichsweise jung. Erst 2005 wurde es von der Familie Kerling gegründet, bis heute ist es inha-

bergeführt und beschäftigt fast 1000 Mitarbeiter. Geschäftsführer sind Christian Kerling und Rieckmann. Mittlerweile gibt es bereits 13 Standorte mit insgesamt 1600 Pflegeplätzen. Rieckmann: „Wir wollen uns auf Norddeutschland begrenzen – also auf Orte, die so grob binnen zwei Stunden mit dem Auto erreicht werden können. Unser nördlichstes Heim ist in Bergen auf Rügen, unser östlichstes eröffnen wir im Oktober in Greifswald. Im Süden sind wir in Seelze/Hannover vertreten, im Westen in Bremen.“ Im Süderelberaum hat KerVita ein neues Projekt angeschoben, die Verhandlungen laufen aber noch. Rieckmann sagt: „Wir sind immer auf der Suche nach neuen Standorten. Buchholz, Stade, Lüneburg – da wären wir sofort dabei.“ Und: „Wir müssen nicht direkt neben dem Rathaus bauen, allerdings auch nicht in der Peripherie. Gut ist es, wenn Angehörige mit öffentlichen Verkehrsmitteln zu uns kommen können. Eine gute Infrastruktur ist ganz entscheidend.“

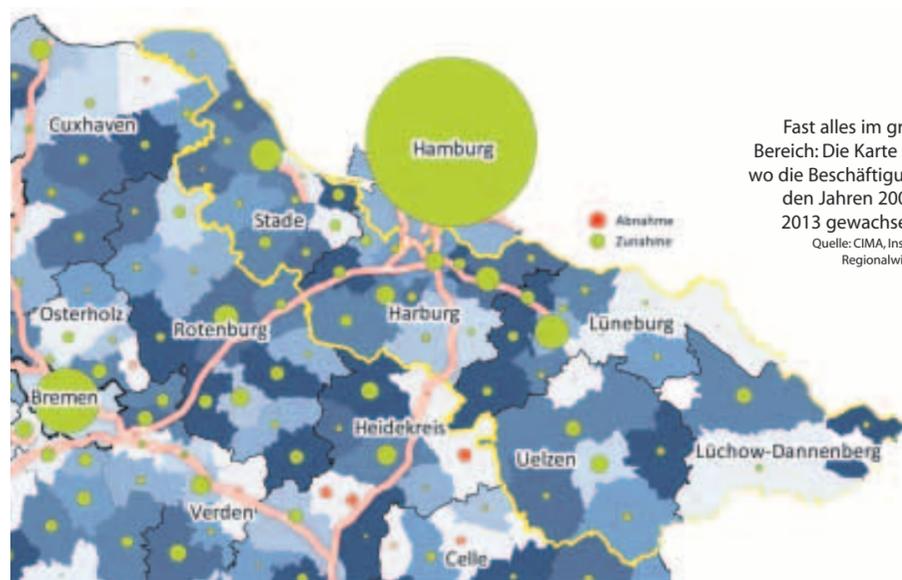
web: www.kervita.de

INFO

Eisenbahnbauverein Harburg

WIR DENKEN AN DIE ZUKUNFT!

Eisenbahnbauverein Harburg eG
Rosentreppe 1a, 21079 Hamburg
Telefon: 76404-0 · www.ebv-harburg.de



Fast alles im grünen Bereich: Die Karte zeigt, wo die Beschäftigung in den Jahren 2008 bis 2013 gewachsen ist. Quelle: CIMA, Institut für Regionalwirtschaft

Wir sind die „Smart Region“

Auf der grenzüberschreitenden Suche nach dem innovativen Potenzial in Nordostniedersachsen und der Süderelbe-Region

Seit am 1. Januar 2014 die neue EU-Förderperiode für die regionalen Strukturfonds begonnen hat, entwickeln die niedersächsischen Regionen Projektideen, um ab 2015 EU-Mittel für die Region einzuwerben. Niedersachsen hat hierfür mit der „Strategie der intelligenten Spezialisierung“ (RIS3) einen neuen Förderrahmen vorgegeben, der jetzt in allen Teilregionen inhaltlich ausgestaltet und durch Leitprojekte in wesentlichen regionalen Potenzialfeldern konkretisiert wird. Ein wichtiger Baustein für die Vorbereitung der EU-Förderung ist das Projekt „Smart Region“. Die Initiatoren und Umsetzungspartner des Vorhabens sind die Hansestadt Lüneburg und die Landkreise Harburg, Lüchow-Dannenberg, Lüneburg, Stade und Uelzen sowie die Süderelbe AG als Projektträger. Das einjährige Projekt „Smart Region“ fungiert sozusagen als Brutstätte für innovative Ideen und Projekte in den Kompetenzfeldern Gesundheitswirtschaft, Energie-, Mobilitäts- und Ernährungswirtschaft sowie in den Bereichen Digitale Medien/Kreativwirtschaft wie auch Neue Mate-

rialien/Produktionswirtschaft. Durch eine enge Kooperationskultur zwischen den beteiligten Landkreisen und Städten werden nun kreisübergreifende Leitprojekte identifiziert. Kurz: Die Region macht gemeinsame Sache, um gemeinsame Projekte zur Beseitigung der regionalen Strukturschwäche zu kreieren. Innovationsworkshops bieten Unternehmen die Möglichkeit, mit Vertretern aus Verwaltung, Politik und Wissenschaft gemeinsame Herausforderungen zu diskutieren und Lösungsansätze zu finden. Bis Frühjahr 2015 sollen diese Leitprojekte zu konkreten Förderanträgen reifen, die zu einer anhaltenden Stärkung von Wachstum, Beschäftigung und Innovationen sowie zu einer besseren Wissensvernetzung in Nordostniedersachsen und der Süderelbe-Region beitragen. Was in der Startphase noch sehr theoretisch klingt, wird sich sehr schnell konkretisieren, beispielsweise wenn sich die Region Lüneburg im Themenfeld Neue Materialien/Recycling als Vorbildregion für die Umsetzung nachhaltiger Wertstoffkreisläufe etabliert. Dazu sollen mittelständische Unterneh-

men und das Handwerk aktiviert und eingebunden werden. Insgesamt gilt es auch, das Kooperationsklima zu stärken, das heißt: kleine und mittelständische Unternehmen sowie Handwerksbetriebe sollen integriert werden – die Erkenntnis, dass gemeinschaftlich mehr zu erreichen ist, setzt sich hier durch. Dr. Jürgen Glaser vom Projektträger Süderelbe AG: „Die Region besitzt ein hohes Innovationspotenzial – das gilt es zu heben.“ Ziel sei es, die Beschäftigungssituation in der südlichen Metropolregion weiter zu stärken. Das durch EU-EFRE Mittel geförderte und durch die Landkreise, die Hansestadt Lüneburg und die Süderelbe AG kofinanzierte Projekt ist am 1. Juli offiziell gestartet. Es wird strategisch von einem Lenkungskreis gesteuert, dem neben dem Oberbürgermeister der Hansestadt Lüneburg die Landräte der Projektregion sowie die Landesbeauftragte Jutta Schiecke und ausgewählte Unternehmensvertreter angehören. An der Masterplanentwicklung sind die Dienstleister CIMA Institut für Regionalwirtschaft GmbH und die Prognos AG beteiligt.

er Verein channel hamburg e.V. übernimmt seit weit mehr als zehn Jahren eine zentrale Marketingfunktion bei der Entwicklung des Harburger Binnenhafens. Ziel war es immer, eine eigene Marke zu schaffen – was längst gelungen ist. Im channel laufen viele Informationen zusammen, und in vielen Fällen geht es dabei um Immobilien. Sabine Lepél sprach mit Geschäftsführer Hans-Joachim Schulz über die aktuelle Situation.



Hans-Joachim Schulz ist Geschäftsführer von channel hamburg e.V.

RECHTS: Links und rechts des Lotsekanals im Harburger Binnenhafen sollen in den kommenden Jahren weitere prägende Gebäude gebaut werden. Hier entsteht ein Mischgebiet neuen Typs, das Wohnen, Freizeit und Arbeiten mit Hafentourismus kombiniert.

Foto: Wolfgang Becker



channel hamburg: Das Potenzial ist erst zur Hälfte ausgeschöpft

Interview mit channel-Geschäftsführer Hans-Joachim Schulz

B&P: Wie beurteilen Sie die Immobilien-Situation im Harburger Binnenhafen?

Schulz: Sehr gut, im Moment ist viel in Bewegung, wir haben derzeit sechs Baustellen für Neubauten und ein Restaurierungsobjekt. Das sind vor allem Wohnprojekte, aber es entsteht auch Büro- und Gewerbebau an der Blohmstraße, an der Nartenstraße und am östlichen Bahnhofskanal. Das Thema Wohnen ist damit unübersehbar im Binnenhafen angekommen. 400 Wohnungen sind im Bau oder in baunaher Vorbereitung. Hinzu kommt mit dem ‚Speicher am Kaufhauskanal‘ eine ungewöhnliche Location für Kultur und Events.

B&P: Hat die rasante Entwicklung der vergangenen beiden Jahrzehnte ihren Abschluss gefunden oder setzen Sie weiter auf Wachstum?

Schulz: Von Abschluss kann überhaupt keine Rede sein, im Gegenteil. Man könnte die Phase, in der wir nun sind, als eine Art Diversifizierung bezeichnen. Neben gewerblichen Bauten und Vorhaben gibt es nun sehr viel mehr Wohnprojekte, was ja auch städtebaulich gewollt und sinnvoll ist. Mittlerweile gibt es das erste Hotel, ein weiteres wird bald kommen. Wir sind auf einem dynamischen Weg zu einem Stadtteil neuen Typs.

B&P: Was suchen die Unternehmen im channel? Wo liegt der Bedarf?

Schulz: Günstige Büromieten, hoher technischer Standard, Flexibilität bei der Flächenaufteilung. Aber bei den gewerblichen Mietern sind nicht nur die Kosten entscheidend, sondern Standortfaktoren wie Verkehrsanbindung, Öffentlicher Nahverkehr, Netzwerke, Gastro- und Freizeitangebote. Wohnungsinteressenten schauen natürlich zuerst auf den Preis. Aber sie fragen auch: Gibt es eine Kita? Wo hält der nächste Bus? Wo kann ich einkaufen? Ich glaube, dass wir hier mehr als wettbewerbsfähig sind mit einem breiten Angebot zum Arbeiten und Leben, guter, immer besser werdender Infrastruktur und durch den

maritimen Charakter des Standortes einen einmaligen Mehrwert bieten.

B&P: Stehen noch ausreichend freie Flächen zur Verfügung?

Schulz: Für die nächsten Jahre bestimmt. Wir schätzen das Potenzial für gewerbliche Bauten im Binnenhafen auf mindestens 200 000 Quadratmeter Bruttogeschossfläche. Das wäre mehr als eine Verdoppelung zum Status Quo.

B&P: Was muss getan werden, um noch mehr international agierende Unternehmen in den Binnenhafen zu holen?

Schulz: Vor allem mehr Marketing und Kommunikation. Es ist in den zurückliegenden Monaten ja doch einiges in Bewegung gekommen, in der Frage Hochtechnologie, Forschungsexzellenz in Hamburg. Der Hamburger Süden ist nun explizit ein Hightech-Standort von dreien in der Metropolregion. Die wichtigsten Akteure von TU, TuTech, hit-technopark, channel hamburg, Wirtschaftsverein bis hin zur Handelskammer, Wirtschaftsbehörde und der bezirklichen Verwaltung sind im ersten Gespräch für konzertierte Aktionen und die Entwicklung einer Dachmarke. Ich bin sehr optimistisch,

dass dabei mehr herauskommt als ein Hochglanzflyer.

B&P: Im Binnenhafen werden zunehmend Wohnungen gebaut. Müssen Sie Konflikte zwischen den neuen Bewohnern und den 160 Unternehmen in dem Areal befürchten?

Schulz: Nein, definitiv nicht. Im channel gibt es fast ausschließlich dienstleistende Branchen. Und die verbliebenen Hafentriebe vom Segelmacher bis zur kleinen Werft werden von Beschäftigten und Bewohnern sehr gemocht, weil sie eben den speziellen Charme ausmachen. Und: Gehen Sie doch mal nach

Ferierabend in der City Nord ein Bier trinken. Wird nicht funktionieren. Bei uns schon.

B&P: Wie ist der Stand bei den gewerblichen Vermietungen? Gibt es Leerstand?

Schulz: Es gibt natürlich Schwankungen, aber im Jahresmittel liegt der channel beim Hamburger Durchschnittswert von sieben Prozent, der zuletzt 2013 von Grossmann & Berger für den Büromietmarkt in der Hansestadt ermittelt wurde.

web: www.channel-hamburg.de

Grundstein gelegt: Wisag zieht Mitte 2015 ins Gewerbegebiet Lewenwerder



Hier wird die Kupferhülle für den Grundstein gefüllt: Investor Frank Lorenz (von links), Architekt Erik Gatzen, Wisag-Geschäftsführer Christoph Nichter und Klempnermeister Kalle Schult, zuständig für die handwerkliche Seite des Grundsteinlegens.

Foto: Wolfgang Becker

UNTEN: So sollen das neue Bürogebäude und die Halle aussehen.



rund 300 Mitarbeiter in ihrem Bereich führen. Und Nichter kündigte gleich an: „Wir werden die Zahl der Mitarbeiter erhöhen und kräftig ausbilden, denn Führungskräfte kommen in der Regel aus unseren eigenen Reihen.“

Insgesamt werden ein halbes Dutzend Unternehmen der Wisag Gruppe ihre neue Heimat in Harburg haben. Der Dienstleister zieht mehrere Hamburger Standorte im Gewerbegebiet Lewenwerder zusammen und stellt sich neu auf. Und verkehrsgünstig, wie der Hamburger Projektentwickler Frank Lorenz betonte. Als Generalunternehmen hat er die Hohenwestedter Firma Bartram-Bau beauftragt. Harburgs Bezirksamtsleiter Thomas Völsch räumte zwar ein, dass der Fokus in Hamburg derzeit besonders auf dem Wohnungsbau liege, aber der Wirtschaftsstandort Hamburg sei nicht weniger wichtig. Er begrüßt die Ansiedlung der neuen Wisag-Niederlassung ausdrücklich: „Harburg ist ein traditioneller Produktions- und Industriestandort. Am Ende des Tages können wir nicht von Finanzderivaten leben, sondern nur von Dingen, die produziert werden.“

Sieben Millionen Euro investiert die Lorenz Gruppe in das Bauvorhaben. Basis ist ein Mietvertrag mit der Wisag Holding über zehn Jahre plus Option für eine Verlängerung. Das Objekt ist dadurch auch für Kapitalanleger hochinteressant. Und warum nun eine „Frankfurter Allgemeine“? Weil die Wisag Industrieservice Holding ihren Hauptsitz in der Bankenmetropole Frankfurt hat.

www.lorenz.hamburg, www.wisag.de

Neues Quartier auf dem Festplatz

Harburger Straße, Stade

Derzeit laufen die rund 1,9 Millionen Euro teuren Erschließungsmaßnahmen, sodass voraussichtlich gegen Ende dieses Jahres mit dem Bau des neuen, modernen Quartiers „Festplatz Harburger Straße“ begonnen werden kann.

Sechs Baufelder des vier Hektar großen Areals, um die sich 23 Architekten im vergangenen Jahr beworben hatten, sind vergeben. In einem aufwendigen,

anonymen Wettbewerb hatten sie ihre Entwürfe eingereicht, die von einer Jury bewertet und schließlich vom Rat genehmigt wurden. Zu den Gewinnern dieses Wettbewerbs gehören folgende Architekten: das Büro Frenzel und Frenzel aus Buxtehude, das Büro Ganske & Kettler aus Stade, Büro Artec Hildgard Weber-Hagen aus Stade und NeustadtArchitekten Petra Diesing aus Hamburg sowie das Büro Esmer Ülker-

von Allwörden aus Drochtersen und das Büro Schüch und Cassau aus Stade. Ein Areal wird Autohändler Bodo Cordes zur Betriebsenerweiterung zugesprochen. Mit modernen Reihen- und Wohnhäusern mit unterschiedlichsten Grundrisszuschnitten sowie einem generationenübergreifenden Nachbarschaftshaus bietet das Quartier neue, urbane Formen des Wohnens und Lebens.



Planung Bauleitung Projektentwicklung
Architekturbüro Artec
Architektin Hildgard Weber-Hagen
Kontakt: 0 41 41 / 4 75 41



NeuStadtArchitekten
Architektin Petra Diesing
www.festplatz-stade.de



E. Ülker-von Allwörden
Dipl.-Ing. Architektin
Sietwender Str. 73 | 21706 Drochtersen
Theodor-Haubach-Weg 2 | 21684 Stade
Tel. 0 41 49-20 09 99 | 0 41 41-77 67 64
www.euva-architektur.de
mail@euva-architektur.de



GANSKE & KETTLER
DIPL.-ING. ARCHITEKTEN
PLANUNG · BAULEITUNG · PROJEKTSTEUERUNG
THUNER STRASSE 46 · 21680 STADE
www.ganske-kettler.de



cosmakirchhof 2, 21682 stade
tel. 04141-5434 0 fax -5434 24
www.architekten-stade.de
info@architekten-stade.de



Frenzel und Frenzel GmbH
Planungsbüro für Bauwesen
Harburger Straße 7
21614 Buxtehude
Tel. 0 41 61 / 5 06 00
www.frenzelundfrenzel.de



ine „Frankfurter Allgemeine“ in einem Harburger Grundstein? Das gibt es nicht alle Tage. Aber Christoph Nichter, Geschäftsführer der Wisag Elektrotechnik Holding GmbH & Co. KG, war bestens vorbereitet. Nun ist der Grundstein also gelegt – bereits im Juni 2015 will die Lorenz Gruppe die neue Hamburg-Niederlassung des bun-

desweit tätigen Serviceunternehmens an der Straße Lewenwerder in Harburg übergeben. Noch ist hier nur eine geplante Fläche zu sehen, auf der bis dahin ein Bürogebäude mit 2500 Quadratmetern Fläche und eine Halle mit 1000 Quadratmetern Fläche entstehen werden – von hier aus wird die Wisag Industrieservice Holding die

Das BauErlebnisHaus



Im Jubiläumsjahr 2012 wurde es eingeweiht: das BauErlebnisHaus am Klarenstrecker Damm in Stade. Lindemann-Geschäftsführer Peter Witt verwirklichte damit einen Traum, wie seine Tochter Katharina sagt. Sie ist als Referentin der Geschäftsleitung unter anderem dafür verantwortlich, dieses spektakuläre Haus mit Leben zu erfüllen. Sie sagt: „Mein Vater wollte keinen der üblichen Musterhaus-Parks bauen, um zu zeigen, was Lindemann kann. Er wollte bei den Kunden Verständnis für das Bauen wecken, sie mitnehmen in dieses Metier. Zeigen, was alles bedacht werden muss. Das ist im BauErlebnisHaus umgesetzt worden. Unsere Einfamilienhäuser zeigen wir im Maßstab 1:25. Aber wo kann sich der Bauherr denn schon mal einen Geothermiepfahl ansehen? Bei uns!“ Auf einer Fläche von etwa 700 Quadratmetern gibt es allerlei Wissenswertes zu entdecken. Wie wird eine Hauswand gedämmt? Wie ist ein modernes Fenster auf-



Katharina Witt ist unter anderem für das Programm im BauErlebnis-Haus verantwortlich.

gebaut? Was passiert, wenn ich ein Wärmeverbundsystem mit dem Hammer bearbeite? Und wie steht es eigentlich um die Energieeffizienz? Viele Fragen, auf die in Stade Antworten gegeben werden. Unter dem Motto „Bauen erleben“ ist das Haus täglich, sowie an jedem ersten Samstag im Monat geöffnet. Regelmäßig werden Fachvorträge angeboten und Führungen veranstaltet. Auch die Lindemann-Akademie (Fachvorträge/Mitarbeiter-Fortbildung) sowie Teile der Verwaltung haben hier ihren Sitz. Katharina Witt: „Das BauErlebnisHaus unterstreicht den Qualitätsanspruch von Lindemann.“ Etwa vier Millionen Euro wurden in das architektonisch sehr ansprechende Projekt investiert. wb

» **Kontakt:** Telefon 0 41 41/ 526-300 (Frau Bösch)
web: www.bauen-erleben.de

Vom klassischen Bauunternehmen zum Projektentwickler: Das „7 in 1“-Konzept

So stellt sich Lindemann (Stade) neu auf – Künftig geht es verstärkt um gute Ideen und gute Flächen



OBEN: Projektentwickler Marcus Witt legt seinen Fokus vor allem auf gewerbliche Flächen und Bauvorhaben.

RECHTS: Sie führen die Geschäfte der Johannes Lindemann GmbH & Co. KG: Klaus Peter Witt (von links), Niels Schütte, Friedrich Witt und Hans-Heinrich Stechmann.



Wohl kaum ein Unternehmen hat in Stade derartig prägnante Spuren hinterlassen wie Lindemann. Ob Wohnungsbau, Gewerbebau, Schulbau, Kirchenbau – das 102-jährige Traditionsunternehmen ist allgegenwärtig und bunt vertreten mit teils kühnen architektonischen Bauten. Das Spektrum reicht von der „Stader Hafencity“ über das moderne CFK-Valley im Industriegebiet Ottenbeck bis hin zum Hallenbau bei Airbus in Finkenwerder. Mit dem BauErlebnisHaus am Klarenstrecker Damm in Stade setzte die Inhabersfamilie Witt vor zwei Jahren pünktlich zum Jubiläum ein großes Ausrufungszeichen. Doch Tradition und Kreativität sind nur die eine Seite der Medaille – im Jahr zwei nach dem großen Jubiläum stellt sich das Unternehmen neu auf, bündelt die Kernkompetenzen und geht einen wichtigen Schritt in die Zukunft: Künftig wird Lindemann im norddeutschen Raum verstärkt als Projektentwickler am Markt auftreten.

Wertschöpfungskette stärker ausnutzen

Ziel ist es, die Wertschöpfungskette im Bausektor stärker zu bedienen als bisher. Mit Marcus Witt, nicht verwandt mit der Unter-

nehmerfamilie Witt, gehört seit einigen Wochen ein neuer Mitarbeiter zum Team, der über langjährige Erfahrungen als Projektentwickler und Asset-Manager verfügt. Witt war zuletzt fast acht Jahre bei der aurelis Real Estate beschäftigt (siehe auch Seite 8). Seine Aufgabe wird es jetzt sein, geeignete Flächen in der Hamburger Metropolregion aufzuspüren, den Markt zu analysieren, Ideen zu entwickeln und Menschen zusammenzubringen, die als Investoren, Anleger, Mieter oder Unternehmer Neues schaffen wollen.

Dass diese Ausrichtung unter dem Lindemann-Dach auch Nutzen für den Bausektor hat, liegt auf der Hand. David Staats, zuständig für die IT und das Marketing, stellt dabei eine Besonderheit in den Mittelpunkt: „Lindemann ist eigentlich ein ‚Gemischtwarenladen‘. Bei uns gibt es den klassischen Hochbau, den Einfamilienhausbau, den Fensterbau, den Metallbau, den Bereich Sanierung, das BauErlebnisHaus und den Bereich Immobilien/Grundstücke/Projektentwicklung. Auf dieser Grundlage haben wir das ‚7 in 1“-Konzept entwickelt. Lindemann deckt die gesamte Bandbreite des Bauens ab und ist dadurch schnell, flexibel und schlagkräftig.“

Beispiele für aktuelle Projekte

Das zeigen einige Projekte aus jüngerer Zeit: zum Beispiel die beiden Wohnhaus-Projekte „Am Ärztehaus“ und „Kehdingertorswall“ in Stade mit je 14 Wohneinheiten, drei Mehrfamilienhäuser mit 24 und 8 Wohnungen sowie einer Gewerbeeinheit in Apensen (zurzeit im Bau) und das für Kapitalanleger maßgeschneiderte Vorhaben Wohnen am Heisterbusch mit 19 Wohneinheiten in Stade (Fertigstellung im November). Die Grundstücksakquise erfolgte in allen Fällen von Lindemann.

An manchen Vorhaben ist Lindemann auch beteiligt – beispielsweise an dem Bauprojekt Buchholzer Park GmbH & Co. KG (ehemalige Zivildienstschule). Auf dem Gelände sollen Stadtvillen mit hochwertigen Wohnungen gebaut werden, zurzeit wird gemeinsam mit der Stadt der B-Plan entwickelt. Der Schwerpunkt von Marcus Witt wird allerdings der gewerbliche Bereich sein, in dem Lindemann sehr stark präsent ist. Hier geht es um Fragen wie Baurecht, Lage, Kalkulation und Mietverträge. Der Projektentwickler hat bei seinem Vorgehen stets drei Hauptfaktoren vor Augen: Kapital, Standort und Projektidee. Je nachdem, was zuerst vorhanden

LINDEMANN IN ZAHLEN

Seit Juni 1912 hat das Stader Bauunternehmen mehr als 1,3 Millionen Quadratmeter Gebäudeflächen erstellt. Derzeit werden 185 Mitarbeiter beschäftigt. Mit einem Jahresumsatz von 40 Millionen Euro zählt Lindemann zu den größten Bauunternehmen in der Region.

» Markante Daten:

- 1983 Baumeisterhaus-Partner
- 1993 Schlüsselfertige Großprojekte im Wohnungs- und Gewerbebau
- 2003 PPP Bauen/Planen/Finanzieren von mittlerweile sechs Schulbauprojekten
- ab 2010 Eigene Bauträgerobjekte im Wohnungs- und Gewerbebau
- ab 2014 Projektentwicklung

ist, ergibt sich daraus die Vorgehensweise: Idee sucht Kapital und Standort, Standort sucht Idee und Kapital oder Kapital sucht Idee und Standort. Das anhaltend niedrige Zinsniveau hat laut Marcus Witt zur Folge, dass das Kapital verstärkt nach Projektideen und Standorten sucht. Hier sieht Lindemann einen erfolgversprechenden Ansatzpunkt.

Qualität entscheidet, nicht Quantität

Peter und Friedrich Witt (Hauptgesellschafter und Geschäftsführer) sehen einen Grund für den Erfolg des Unternehmens in der hohen Kundenzufriedenheit und der Mitarbeiterzufriedenheit: „Es herrscht ein ständiger Wandel vom Handwerksunternehmen zum Dienstleistungs- und Schlüsselfertigbau-Unternehmen. Lindemann wächst solide. Wir haben schon immer die Strategie verfolgt, dass Qualität, nicht Quantität entscheidet.“ Service- und Beratungsqualität sei deshalb ein hohes Gut im Unternehmen. Dass die Strategie aufgegangen ist, zeige die Eigenkapitalquote, die deutlich über dem Durchschnitt mittelständischen Bauunternehmens in Deutschland liegt. wb

www.lindemann-gruppe.de

„DIE STRASSE KOMMT ZURÜCK!“

Zentrales Vermietungsmanagement

BID Lü | konsalt | LOC-CON



BID *Lü*
Lüneburger
Straße



OBEN: Wird saniert: Das Unternehmen Alstria macht das sechsgeschossige Haus am Harburger Ring fit für den Wohnungsmarkt. Die Arztpraxen sollen bleiben.
Fotos: Wolfgang Becker

LINKS: Der stationäre Einzelhandel öffnet sich zunehmend dem Online-Geschäft. Hier das Beispiel von „Aliqua Naturkosmetik“ (Budnikowsky).
Grafik: SAG

UNTEN: Nach dem Motto „Zehn auf einen Streich“ soll der Leerstand in der Harburger Fußgängerzone auf einen Schlag spürbar und strukturiert abgebaut werden.



In der Harburger Innenstadt deutet sich eine Trendwende an

Wenn die Rechnung aufgeht, könnte dies bundesweit neue Maßstäbe bei der Revitalisierung von leerstandsgebeutelten Fußgängerzonen setzen



Heinrich Wilke ist Leiter Immobilien bei der Süderelbe AG. Foto: SAG

Von Heinrich Wilke, SAG

Wenn heute ein Einkaufsbummel durch Hamburg-Harburg macht, wird sich ganz überwiegend in einem der drei Shopping-Center aufhalten. Denn das Phoenix-Center mit etwa 25 000 Quadratmetern, das Marktkauf-Center mit etwa 14 000 Quadratmetern und die Harburg-Arcaden mit zirka 13 000 Quadratmetern stellen zusammen knapp zwei Drittel der gesamten Verkaufsfläche in der Harburger Innenstadt. In Bezug auf Modekompetenz und Besatz mit großen Handelsmarken fällt die Dominanz der Center nochmals deutlicher aus.

Die großen Textilkaufhäuser und höherwertigen Marken, wie beispielsweise P&C, C&A, H&M, Douglas oder Dyckhoff, die einst das Zentrum um die Lüneburger Straße und den Harburger Ring prägten, sind entweder ganz verschwunden oder haben Zuflucht in einem der Center gefunden. Das noch vorhandene Karstadt-Warenhaus am nördlichen Ende der Lüneburger Straße hat als Magnet einiges an Anziehungskraft eingebüßt. Die Zukunft der Marke Karstadt ist zudem heute ungewisser denn je.

Funktion des Oberzentrums ist nicht mehr erfüllt

Übrig geblieben ist ein Branchenmix, der allenfalls noch für die Schnäppchenjagd, die Deckung des täglichen Bedarfs oder den schnellen Imbiss geeignet ist. Seiner oberzentralen Bedeutung mit rund 230 000 Menschen im Nahbereich plus Umland wird der Standort Harburg jedenfalls nicht mehr gerecht. Die Einzelhandelsmieten haben auch in den besseren Lagen mittlerweile das



Niveau von Fachmarktzentren und Kleinstädten erreicht. Strukturelle Leerstände und schnelle Mieterwechsel sind weitere Zeugnisse des sogenannten Trading-Down-Prozesses.

Wer nach den Gründen hierfür sucht, darf seinen Blick nicht allein auf das Phoenix-Center richten. Die noch nicht überwundene Schockstarre des stationären Einzelhandels durch den wachsenden Online-Handel spielt hier ebenso eine Rolle wie das Fehlen passender Flächenangebote für heutige Handelskonzepte. Auch die Blockade einzelner, strategisch bedeutsamer Grundstücke wie zum Beispiel beim Harburg-Center wirkt destabilisierend und imageschädigend auf den Standort.

Wer an dieser Stelle aber sein abschließendes Urteil über die Harburger Innenstadt fällt, übersieht jedoch wichtige Faktoren. Denn es sind einige positive Veränderungen

erkennbar, die eine Trendwende einläuten werden.

Suchanfragen von namhaften Filialisten

Allein für den Einzelhandelsbereich liegen aktuell Suchanfragen nationaler und internationaler Filialisten in Größenordnungen von 600 bis 6000 Quadratmeter vor – zusammengekommen fast 20 000 Quadratmeter. Davon entfällt etwa die Hälfte auf den Bereich Mode/Young Fashion, ein Drittel auf die Bereiche Sport und Unterhaltungselektronik und der Rest auf das Segment Nahversorgung. Für keines der Handelsunternehmen, die nach Harburg streben, gibt es derzeit ein passendes Angebot – weder in einem der drei Center noch in den Fußgängerzonen.

Weitsichtige Projektentwickler haben diese Chancen erkannt und planen aktuell an mehreren Standorten den Neubau moderner Immobilien, um wenigstens einen Teil der Nachfrage binden zu können. Neue, frische Gastronomiekonzepte und attraktive Wohnungen für Senioren, Studierende und Familien werden die Handelskonzepte ergänzen, denn auch demografisch entwickelt sich Harburg positiv und zieht zunehmend Menschen an, die eine Wohnung in der Metropolregion Hamburg suchen.

Modetempel in der Lüneburger Straße?

Wer nach Beispielen für die neue Aufbruchsstimmung sucht, wird schnell fündig. Die AVW plant beispielsweise ein neues, kraftvolles Wohn- und Geschäftshaus in Nachbarschaft des Wochenmarktes am Sand. Der Hamburger Entwickler HBK entwickelt in unmittelbarer Nähe die Errichtung eines Studentenwohnheims mit etwa 170 Plätzen und eines Seniorenheims mit zirka 100 Plätzen. Ein bundesweit tätiger Investor arbeitet aktuell in der Fußgängerzone an einem neuen Modetempel für eine internationale Handelskette. Der Textilhändler Hübner hat den Neubau seines Wohn- und Geschäftshauses in der Lüneburger Straße in diesem Jahr vollendet und bezogen. Die Alstria saniert ihr 6-geschossiges Gebäude am Harburger Ring (oberhalb der Harburg-Galerie) und macht es fit für den Wohnungsmarkt der Zukunft. In der ehemaligen Dreifaltigkeitskirche will ein Gastro-Profi eine moderne Wohlfühl-Location für 300 Gäste eröffnen. Der Immobilienbereich der in Harburg ansässigen Süderelbe AG unterstützt dabei Neubau- und Revitalisierungsvorhaben durch konzeptionelle Vorarbeit und akquiriert Grundstücke, Ankermieter und die passenden Investoren.



Die Dreifaltigkeitskirche in der Neuen Straße (hier das historische Eingangsportal) steht seit Jahren leer. Jetzt soll hier ein Gastronomie-Konzept umgesetzt werden.

Investitionen in die öffentliche Infrastruktur

Gestärkt werden die Standorte Lüneburger Straße und Sand zudem durch zwei Business Improvement Districts (BID), ein Citymanagement, Investitionen des Bezirks in die öffentliche Infrastruktur und ein gerade neu installiertes Vermietungsmanagement. Letztes verfolgt die Strategie „Zehn auf einen Streich“ (siehe Seite 26), mit der gleich mehrere leer stehende oder mindergenutzte Ladenlokale zeitgleich und auf Basis eines Investitions- und Branchenkonzeptes neu vermietet werden sollen. Das Ganze soll flankiert werden durch eine intelligente Marketing- und Imagestrategie. Wenn es gelingt, diesen Ansatz durchzuhalten und damit einzelnen Abschnitten der Lüneburger Straße mit einem Schlag ein neues Gesicht zu geben, ist das Konzept geeignet, bundes-

weit neue Maßstäbe für die Revitalisierung von Innenstädten zu setzen.

Nicht jedes Vorhaben wird sich schnell umsetzen lassen, und der eine oder andere neue Ansatz mag sich als zäh erweisen. Die Zukunft der Harburger Innenstadt wird aber gestaltet werden; mit deutlich mehr Wohnungen, einem gesunden Einzelhandelsbesatz, guter Aufenthaltsqualität und lebendiger Gastronomie. Es darf auch davon ausgegangen werden, dass der stationäre Handel eine Antwort auf den Online-Handel finden wird. Er wird ihn auf unterschiedliche Art und Weise integrieren und von ihm lernen, genauso wie der Online-Handel zukünftig die Fläche braucht, um weiter wachsen zu können. Einige Nebenzentren werden sich möglicherweise als Einzelhandelsstandort dauerhaft verabschieden und Platz machen für zusätzliche Wohnungen. Das stärkt wiederum die Innenstadt als dem zentralen Ort für Konsum, Freizeit und Kultur.

Beste Lage



Gestalten eines der spannendsten Stader Wohnungsbauprojekte der vergangenen Jahre: Christoph Frenzel (Frenzel und Frenzel), Holger Cassau (Architekten Schüch & Cassau), Thorsten Paul Margenburg (Ganske & Kettler), Petra Diesing (NeuStadtArchitekten), Hildegard Weber-Hagen (artec GmbH) und Esmer Ülker-von Allwörden (Architekturbüro Esmer Ülker-von Allwörden).

Foto: Leonie Ratje

Moderne Wohnwelten für Gourmets in Stade

Auf dem Festplatz an der Harburger Straße entsteht zeitgemäßer und zentrumsnaher Wohnraum

as Filet gilt als das Beste, weil als besonders feines und hochwertiges Stück Fleisch. Dass Filets zugleich nur einen sehr kleinen Teil der gesamten Masse ausmachen, macht sie umso begehrter. Menschen bedienen sich gern sprachlicher Bilder, um sich verständlich auszudrücken. Wenn also Architekten, Investoren und Stadtplaner den Festplatz an der Harburger Straße in Stade als „Filetstück“ bezeichnen, wollen sie zum Ausdruck bringen, dass es sich um ein ungeheuer attraktives und gefragtes Grundstück in der Stadt handelt. Eines, das schon bald 150 Wohneinheiten in bester Lage zu bieten hat. Noch in diesem Jahr wollen die Bauherren mit der Umsetzung der Planung beginnen.

„Wir haben hier in stadtnaher Lage zum ersten Mal eine große Fläche, wo verdichteter Wohnungsbau errichtet werden kann“, fasst Stades Stadtbaurat Kersten Schröder-Doms die Besonderheiten des Bauprojekts auf dem vier Hektar großen Areal zusammen, dessen Erschließung gerade abgeschlossen wurde. Bahnhof, Supermärkte, Ärzte, Schulen, die Stader Altstadt - alles befindet sich in der Nähe.

Fünf Architekturbüros konnten mit ihren Ideen überzeugen. Insgesamt hatten sich 23 Architekten um die sechs Baufelder beworben. „Uns ging es nicht vorrangig darum, die Stadtkasse zu füllen“, betont Schröder-Doms, „sondern darum, tolle und zeitgemäße Architektur in der Stadt zu haben.“ Für 185 Euro pro Quadratmeter wurden die Grundstücke veräußert.

Eines der spannendsten Wohnprojekte

Es sei sofort klar gewesen, dass er sich für eines der Baufelder bewerben würde, sagt Architekt Holger Cassau. Schon wegen der exponierten Lage handele es sich um eines der spannendsten Wohnungsbauprojekte der vergangenen Jahre.

Zudem gefiel ihm, dass modernes Design und moderne Architektur von der Stadt erwünscht gewesen seien. Das Büro Architekten Schüch & Cassau hat ein Wohngebäude mit zehn Mietwohnungen entworfen. Von 40 Quadratmetern für den Single bis hin zu 130 Quadratmetern für die Familie ist alles dabei. Alle Wohnungen haben eine Dachterrasse oder Gartenzugang sowie einen

Kfw-Stellplatz. Einige Wohnungen sind zudem barrierefrei. „Wir haben besonderen Wert auf energetische Effizienz gelegt“, nennt Cassau einen weiteren Vorzug des Kfw-55-Hauses.

Dass ihre Wohnungen auch in Zukunft noch höchsten energieeffizienten Standards entsprechen, war auch Hildegard Weber-Hagen (artec Stade) und Petra Diesing (NeuStadt-Architekten) wichtig. Sie haben das

Kfw-55-Wohngebäude, das an der Südseite des Festplatzes gebaut wird, gemeinsam entworfen. Hier entstehen neun barrierefreie Geschosswohnungen auf drei Etagen und vier familienfreundliche Maisonettewohnungen mit privatem Gartenanteil. Großzügige Dachterrassen und Balkone, eine Tiefgarage, ein Aufzug und die innovative Energiequelle in Form eines Eisspeichers runden das hochwertige Wohnan-

gebot ab. „Uns war die überschaubare Größe der Wohnanlage mit ihrem schönen Blick in den südlichen Grüngürtel wichtig“, sagt Hildegard Weber-Hagen. In Verbindung mit dem attraktiven Gemeinschaftsgarten könne eine gute Nachbarschaft unter den Bewohnern entstehen.

Zehn Reihenhäuser in zwei Blöcken

Auf dem Nachbargrundstück werden zehn Reihenhäuser in zwei Blöcken gebaut. „Wir bringen das Beste aus Einfamilienhaus und Geschosswohnung zusammen“, sagt Thorsten Paul Margenburg vom Architekturbüro Ganske & Kettler über die 120 Quadratmeter großen Häuser. Sie würden auf der einen Seite genug Platz für die Familie bieten und über Dachterrassen sowie einen kleinen Garten verfügen und trumpfen zugleich mit den energetischen Vorzügen von Geschosswohnungen auf. „Wir wollen hochwertigen und erschwinglichen Wohnraum für junge Familien schaffen“, sagt Margenburg. Jedes Reihnhaus verfügt über eine Lüftungsanlage mit Wärmerückgewinnung. Bis Herbst 2015 soll der Komplex, der vom Bauunternehmen Karl-Heinz Bernhardt GmbH errichtet wird, samt Außenanlagen fertiggestellt sein.

Das Wohnkonzept verbindet Generationen

Im Zentrum des Festplatzes trägt die Architektin Esmer Ülker-von Allwörden mit ihrer dreiteiligen Wohnanlage den veränderten Lebensmustern der heutigen Gesellschaft auf zeitgemäße Weise Rechnung. In insgesamt 23 Eigentumswohnungen mit vielfältigen Grundrissen von 1,5-Zimmer-Appartements über Maisonette- bis hin zu Penthousewohnungen sollen sich sowohl Singles als auch Alleinerziehende, junge Familien und Senioren wohlfühlen. „Das Wohnkonzept verbindet Gene-

rationen in einem sozialen, nachbarschaftlichen Umfeld“, sagt sie. Die Gebäude werden um einen Gemeinschaftsraum herum angeordnet, der als Begegnungs- und Veranstaltungsort dienen soll. Hier können Feiern stattfinden, Bewegungskurse oder kulturelle Veranstaltungen angeboten werden. Letztlich schaffen die Wohnanlage die Voraussetzungen, familiäre Strukturen zeitgemäß neu zu interpretieren, so Ülker-von Allwörden.

Vier Kfw-70-Wohngebäude mit insgesamt 62 Eigentumswohnungen entstehen im Nordosten des Geländes. Sie werden rund um einen Platz gebaut, der zugleich Namensgeber für das gesamte Projekt des Büros Frenzel und Frenzel ist: „Platz fürs Leben! Wohnen für Jung bis Alt“. Studenten und Senioren, Familien und Singles sollen sich gleichermaßen ihr Leben lang wohlfühlen in den Wohnungen, die jeweils vom Platz aus erschlossen werden können. „Wir stellen uns einen zentralen, belebten Platz mit Sitzgelegenheiten und viel Grün vor“, sagt Architekt Björn Drechsler. Eine Tiefgarage unter dem gesamten Komplex, die dafür sorgen soll, dass der Verkehr vom Platz ferngehalten wird, und Loggias beziehungsweise Dachterrassen für jede Wohnung runden das moderne Wohnangebot ab.

Die Erschließungsarbeiten durch die Stadt sind abgeschlossen, noch in diesem Jahr beginnen die Bauarbeiten zum Bau der ersten Wohnhäuser. Im nächsten Jahr könnten die ersten Bewohner ihre neuen Wohnungen oder Häuser beziehen – und sich als echte Feinschmecker outen.

web: www.artec-stade.de, www.frenzelundfrenzel.de, www.architekten-stade.de, www.euva-architektur.de, www.ganske-kettler.de

Wohnen in der Hansestadt Stade

Unsere Wohnungen befinden sich in guten Lagen. Wir investieren im erheblichen Umfang in den Bestand, um unsere Wohnungen den geänderten Geschmacks- und Komfortwünschen anzupassen. Bei Interesse sprechen Sie uns gerne an.

Die Wohnstätte Stade eG bietet:

- 1- bis 4-Zimmer- Wohnungen in guten Lagen
- Reihen- und Doppelhäuser
- Seniorenwohnungen, oft behindertenfreundlich
- moderne Neubauten
- innovative Energiekonzepte
- ausgefallene Architektur- und hochwertige Ausstattungsmerkmale
- nachhaltige und angemessene Mieten
- genossenschaftliches Altersversorgungsmodell
- kompetenten Service durch hochmotiviertes Personal



WOHNSTÄTTE STADE
Teichstr. 51, 21680 Stade
Tel. 04141 6075-0, Fax 04141 6075-12
www.wohnstaette.de, info@wohnstaette.de

WOHNSTÄTTE STADE EG
Wir sind für alle da



LINKS: Wolfgang Voss leitet bei der Hamburger Volksbank den Bereich Unternehmenskunden. Er ist auch für das Bauträrgeschäft verantwortlich. **RECHTS:** Sie beraten Bauträger: Alexander Horn (von links), Thorsten von Appen und Herbert Hagen.

Expertenteam berät Bauträger

Hamburger Volksbank hat drei Spezialisten – Maxime: Ein Projekt zur Zeit

leich mit drei Spezialisten ist die Hamburger Volksbank aufgestellt, um Unternehmenskunden im Bauträrgeschäft zu beraten und zu begleiten. Die Bank hat sich damit ein Geschäftsfeld aufgebaut, das von der derzeit herrschenden Niedrigzinsphase weitgehend unabhängig ist – zum einen weil Bauträger in der Regel nur kurzfristig finanzieren, zum anderen weil die Leistung der Experten mit einer Projektgebühr vergütet werden.

„Im Bauträrgeschäft spielen Zinsen eher keine Rolle“, sagt Wolfgang Voss, Bereichsleiter Unternehmenskunden bei der Hamburger Volksbank. Er sieht sein Unternehmen und allenfalls die Sparkassen ganz vorn, wenn es um die Begleitung von Bauträgerprojekten in der Metropolregion Hamburg geht. „Drei unserer Mitarbeiter haben sich auf diesem Gebiet spezialisiert. Sie sind als Ansprechpartner bekannt und machen den ganzen Tag nichts anderes, als

sich mit diesem Thema zu beschäftigen“, sagt Voss.

Herbert Hagen, Alexander Horn und Thorsten von Appen sind bei der Hamburger Volksbank als Unternehmenskundenberater aktiv. Ihr Spezialgebiet ist der Umgang mit gesetzlichen Rahmenbedingungen (hier insbesondere die Makler- und Bauträgerverordnung), Finanzierungen, Risikoanalysen und finanzielles Controlling nach Akten- und Vor-Ort-Lage. Voss: „Eine Herausforderung, denn das Bauträrgeschäft ist sehr komplex.“

Für die Hamburger Volksbank gilt: Pro Bauträger wird immer nur ein Projekt zur Zeit begleitet. Im Normalfall handelt es sich um Investitionsvolumen von bis zu 20 Millionen Euro. Voss: „So haben wir das Risiko im Griff. Außerdem lassen sich so lange Beziehungen zu unseren Partnern aufbauen. Wir kennen uns. Und wir schätzen uns. Dieses Geschäft hat viel mit Vertrauen zu tun.“

Die drei Bauträger-Experten sind in der Zentrale in Hammerbrook stationiert. Von hier aus werden auch die Projekte im Süden Hamburgs betreut. Voss: „Dort sind wir sehr aktiv.“ Was daran liegen mag, dass die Hamburger Volksbank ihre Wurzeln auch in Harburg hat. Sowohl aus Sicht des Wohnungsbaus als auch auf Gewerbebauten be-

zogen sei der Süden hochspannend, so der Bereichsleiter. Über mangelnde Aufträge braucht sich die Volksbank indes nicht zu beklagen. Voss: „Die Nachfrage gerade im Wohnungsbau ist ungebrochen.“ wb

web: www.hamburger-volksbank.de

Stichwort Bauträger

Häufig stellt sich die Frage, was ist ein Bauträger – und wie grenzt er sich von einem Bauherrn ab? Gemeinsamkeit besteht insoweit, dass beide Unternehmer sind. Wesentlicher Unterschied: Der Bauträger verspricht dem Erwerber nicht nur die Bauleistung, sondern überträgt ihm zusätzlich noch das Eigentum am Grundstück. Der Bauträger ist somit anders als der reine Bauherr nicht nur derjenige, der auf ein dem Auftraggeber gehörendes Grundstück baut, sondern der zusätzlich noch das Grundstück verschafft. Ein weiterer wichtiger Aspekt ist, dass der Bauträger gegenüber dem Bauherrn auf eigenes Risiko finanziert und er vom Auftraggeber eine Abschlagzahlung nach der Makler- und Bauträgerverordnung bekommt.

Quelle: JuraForum

Energielotsen knacken die 1000er-Marke

Die Energielotsen der Handelskammer Hamburg haben ihre 1001. Beratung durchgeführt. Bei dem Maschinenbauunternehmen Nordwig in Neugraben wurden dabei energetische Optimierungspotenziale bei der Beleuchtung, der Druckluftanlage und der Heizung durch Einsatz eines Blockheizkraftwerks festgestellt. Karsten Hoops, Geschäftsführer von Nordwig, schätzt, dass beispielsweise durch die Erneuerung der Lichtanlagen mit einer Einsparung des beleuchtungsbedingten Stromverbrauchs von bis zu 60 Prozent zu rechnen ist. „Mit der Umsetzung können wir daher nicht nur etwas Gutes für die Umwelt tun, sondern haben auch einen deutlichen geldwerten Vorteil. Mit den erhaltenen Tipps werden wir nun rasch die Realisierung angehen.“

Beleuchtung auf dem Prüfstand

Der Austausch der Beleuchtung, so die Energielotsen Michael Baasch und Dennis Binge, gehöre zum Standardprogramm bei jeder Beratung. „Ansonsten haben wir einen sehr großen Bauchladen parat. Der reicht von Druckluft über Heiztechnik und Materialeffizienz bis hin zu betrieblichem Mobilitätsmanagement. Es geht also mittlerweile nicht mehr nur um reine Energieeffizienz.“

Hamburgs Umweltsenatorin Jutta Blankau: „Ich freue mich sehr, dass dieses Angebot der Handelskammer im Rahmen der UmweltPartnerschaft Hamburg durch die Unternehmen so gut angenommen wird. Dies bestärkt mich darin, dass wir mit der Vor-Ort-Beratung, auch durch das ZEWU mobil+ der Handwerkskammer, den richtigen Ansatz verfolgen, indem wir auf freiwilliges Engagement, Information und Anreize für die Betriebe setzen.“

web: www.hk24.de

LORENZ
GRUPPE

Wir lösen auch schwierige Aufgaben...

1200
Stellplätze
direkt
am Lift



Die Wiedererentdeckung des Himmels

INTERVIEW Nach dem Motto „Die Straße kommt zurück!“ treibt Standortberater Norbert Radszat die Entwicklung der Harburger Fußgängerzone als Einkaufsmeile voran – Er sieht einen allgemeinen Trend



LINKS: Norbert Radszat kennt Harburg seit 40 Jahren. Er hat hier unter anderem im Einzelhandel gearbeitet. Seit Jahren ist er als Standortberater selbstständig und betreut Kommunen in ganz Deutschland.

RECHTS: Die Fußgängerzone Lüneburger Straße ist durch die vielen Leerstände seit Jahren das Sorgenkind der Harburger Innenstadt.

Unter Federführung des Business Improvement Districts (BID) Lüneburger Straße ist seit Juni der Standortberater Norbert Radszat im Hamburger Stadtteil Harburg aktiv, um den Branchenmix zu verbessern. Laut Peter C. Kowalsky (konsalt), BID-Verantwortlicher vor Ort, bietet die Harburger Innenstadt jede Menge Chancen, Einzelhandelsumsätze zu machen. In der Fußgängerzone sind pro Tag immerhin etwa 17 000 Menschen unterwegs. Aus seiner Sicht ist es gelungen, die Grundeigentümer von der Notwendigkeit eines gemeinsamen Vorgehens zu überzeugen. Kowalsky: „Wir haben auch die Bewohner im wohlhabenden Landkreis Harburg im Blick und wollen im Interesse aller Harburger mit der Lü zurück zum mittleren bis gehobenen Einzelhandels-Genre.“ Dies zu erreichen, ist Aufgabe und Ziel von Norbert Radszat, dem neuen Vermietungsmanager des BID. B&P-Redakteur Wolfgang Becker sprach mit ihm.

B&P: Seit Jahren gilt die Lüneburger Straße als Sorgenkind: schlechter Branchen-Mix, Leerstände, fehlende Attraktivität – wie konnte es so weit kommen?

Radszat: Bis vor zehn, vielleicht 15 Jahren wurde hier nur nach dem Prinzip Preis pro Quadratmeter vermietet. Damals zählte Harburg noch zu den guten Lagen – neben Hamburg-Innenstadt, Wandsbek, Bergedorf und vielleicht noch den Elbvororten. Doch da ist Harburg irgendwann rausgefallen.

B&P: Was soll sich jetzt ändern?

Radszat: Mein Slogan heißt: „Die Straße kommt zurück!“. Und das gilt nicht nur für die Lüneburger Straße,

das ist ein bundesweiter Trend. Ich kenne die Situation in Deutschland unter den Aspekten Expansion und Vermietung sehr gut und spüre, dass es eine Bewegung hin zu mehr Urbanität gibt. Ich nenne es auch die Wiedererentdeckung des Himmels. Die Menschen mögen es, unter freiem Himmel einzukaufen, in Cafés zu sitzen, sich auf Plätzen aufzuhalten. Das ist Lebensqualität. Und das ist die Chance für die Lüneburger Straße, die als Einkaufsmeile unter

freiem Himmel wieder interessant wird.

B&P: Sprechen die Erfolge der Einkaufszentren nicht eine andere Sprache?

Radszat: Das ist keine Bewegung gegen die Center, sondern eine Bewegung mit den Centern. Beides hat seinen Platz.

B&P: Aber Hamburg ist beispielsweise bekannt für seine Malls – das heißt: Einkaufen mit einem Dach über dem Kopf.

Radszat: Hamburg ist die Stadt der Passagen – und was machen Passagen? Sie verbinden Grünflächen, Architektur, führen ans Wasser. Das ist die Verbindung von Einkaufen und Urbanität. Dafür ist Hamburg prädestiniert.

B&P: Was macht Sie so optimistisch, wenn es um den Einkaufsstandort Harburg geht?

Radszat: In Harburg haben wir noch echtes Stadterleben. Da stehen Kriegslücken mit hässlichen 60er-

Jahre-Bauten neben Gründerzeithäusern. Nehmen wir mal das Lüneburger Tor – das ist wie ein kleiner Pariser Platz. Diese Schätze gilt es wieder zu entdecken und zu beleben. Beispiel Bremen: Das Steintorviertel hatte ähnliche Probleme wie Harburg. Heute ist es ein belebtes In-Viertel mit kulturellen Nutzungen und Gastronomie. Die Menschen fühlen sich dort wohl. Harburg bietet das auch. Das wird zwar nicht so nobel wie Eppendorf, aber bunt und gemütlich.

B&P: Sie sind seit Juni aktiv – gibt es schon Erfolge?

Radszat: Ich habe jetzt die Anfrage einer israelischen Künstlerin, die eine Galerie in einer Nebenstraße der „Lü“ eröffnen möchte. Dat Backhus hat den Mietvertrag in den Arcaden verlängert und wird dort Anfang 2015 auf 150 Quadratmetern ein aufwendiges Bäcker-Café errichten. Die vodafone-Zentrale wird einen 150 Quadratmeter großen Flagship-Store in der Fußgängerzone eröffnen. Und wir sprechen mit einem Anbieter von Kaffeespezialitäten. Hinzu kommt, dass in dem ehemaligen Marquardt-Geschäft für Unterhaltungselektronik die Modemarke Brax einziehen wird. Das ist eine Initiative von Hübner. Auch der Bau von Studentenwohnungen, das Haus ist übrigens voll belegt, ist eine tolle Sache, die neues Leben in die Innenstadt bringt.

B&P: Ihr Name wird mit dem Konzept „Zehn auf einen Streich“ in Verbindung gebracht – zehn neue Geschäfte, die alle gemeinsam eröffnen und so für einen großen Effekt sorgen können. Halten Sie daran fest?

Radszat: Grundsätzlich ja, aber einen gemeinsamen Eröffnungstermin zu realisieren, ist im Grunde unmöglich. Die Belebung ist ein Prozess. Wenn jemand mieten will, werden wir ihn nicht auf einen gemeinsamen Termin verfrachten.

Es geht uns darum, einen Prozess anzuschließen, der möglichst schnell neue Angebote in die Innenstadt holt. Wir müssen uns fragen, wie wir die Großstadt Harburg mit ihren 300 000 Einwohnern – die Landesgrenzen lassen wir mal außen vor – wieder ins Zentrum kriegen. Und Harburg ist ein Zentrum. Allein die Ärztedichte – das ist hier ein großer Knotenpunkt in Deutschland.

Das gilt auch für die Bereiche Finanzen, Dienstleistung und natürlich Wohnen. Und ganz wichtig: Es gibt mit der Technischen Universität eine Elite-Uni vor Ort. Meine Prognose: Bis vor fünf Jahren wollte hier niemand wohnen, jetzt ändert sich das.

Web: www.bid-lueneburgerstrasse.de, www.loc-con.de, www.konsalt.de

„Im gewerblichen Bereich ist im Schnitt jede dritte Abrechnung falsch“

Haben auch das energetische Konzept für den hit-Technopark erarbeitet: Die Experten von „Das Netzwerk“ sorgen für hohe Energieeffizienz und Kosteneinsparungen

Steigende Kosten für Strom, Heizöl, Gas und Benzin sorgen schon seit Jahren für Sorgenfalten – sowohl im privaten Bereich als auch im gewerblichen. Doch gerade auf diesem Sektor ergibt sich häufig auch ein nennenswertes, in manchen Fällen sogar exorbitantes Einsparpotenzial. Thorsten Schäperkötter und Thies Schomann, Sprecher der Firma Das Netzwerk im hit-Technopark in Bostelbek, haben sich darauf spezialisiert, Unternehmen zu beraten. Sie verstehen sich allerdings nicht als klassische Energieberater, sondern haben ihren eigenen Ansatz: „Wir sind Kosteneffizienzberater.“

Investition nur, wenn es sich rechnet

Dahinter steckt zum einen die Erkenntnis, dass Unternehmen nur investieren, wenn es sich rechnet, zum anderen, dass viele Maßnahmen ökologisch zwar sinnvoll sein mögen, bei finanzieller Betrachtung aber durchs Rost fallen. Schomann und Schäperkötter schauen ausschließlich auf die Kosten – und leben von den Einsparungen ihrer Kunden. Das Unternehmen hat sechs Mitarbeiter sowie fast 20 frei-



Thies Schomann (rechts) und Thorsten Schäperkötter im hit-Technopark: Über die Blockheizkraftwerke in der Energiezentrale des Neubaus am Tempowerkring sollen auch Nebengebäude versorgt werden.

Foto: Wolfgang Becker

berufliche Partner, Kunden im gesamten deutschsprachigen Raum und einen absolut pragmatischen Ansatz, wenn es darum geht, Energiekosten zu sparen.

Thorsten Schäperkötter: „Im Regelfall schauen wir uns zunächst die Energielieferverträge unserer Kunden an. Wir haben festgestellt: Im gewerblichen Bereich ist im Schnitt jede dritte Abrechnung falsch. Allein durch die Aktualisierung der Verträge oder aber durch Neuabschlüsse lassen sich 24 bis 28 Prozent Energiekosten einsparen.“ Der Tötenseener kennt sich auf diesem Terrain bestens aus – er und sein Partner Schomann haben sich im Vertrieb eines

großen Energieversorgungsunternehmens kennengelernt und sich 2003 selbstständig gemacht.

Schomann und Schäperkötter haben eine Systematik entwickelt, wie sich Energieeinsparungen realisieren lassen ohne sich selbst zu kanibalisieren. So komisch es klingt: Wer zu viel einspart, beispielsweise durch den Einbau von LED-Lampen, muss damit rechnen, nachträglich von seinem Energieversorger zur Kasse gebeten werden. In einem konkreten Fall hatte ein Unternehmen durch eine neue Beleuchtung 3000 Euro Energiekosten eingespart. Dann kam die Rechnung vom Energieversorger: 4000 Euro – weil zu

wenig Strom abgenommen worden war. Schäperkötter: „Das liegt an der Mehr- und Minderungen-Regelung, die in gewerblichen Verträgen üblich ist. Wer zu viel verbraucht, zahlt ‚Strafe‘, wer zu wenig verbraucht, ebenfalls. Das gilt etwa für 80 Prozent aller Verträge. Die Energieversorger versuchen damit, den Stromverbrauch einigermaßen konstant zu kalkulieren, was auch verständlich ist.“

Kurz: Die Steigerung der Energieeffizienz von der Druckluft (übrigens das teuerste Medium), über Kosten für Heizung bis hin zur Beleuchtung folgt einer logischen Abfolge, an deren Anfang stets die Überprüfung

der Verträge steht. Die Effizienz-Experten kennen sich darüber hinaus mit den aktuellen Förderprogrammen aus – auch auf lokaler Ebene wird sofort ermittelt, wofür es welche Zuschüsse gibt. So gibt es für Projekte in Deutschland derzeit etwa 4000 verschiedene Fördermittelpföfe, die angezapft werden können, wenn es um Energieeinsparungen geht. Jedem Konzept ist eine Amortisationsberechnung beigefügt. Das Honorar beträgt im Normalfall 30 Prozent der Einsparung im ersten Jahr nach der Umstellung.

Energetische Konzepte für Neubauten

Fördermittelmanagement („Wir konzentrieren uns auf Zuschüsse“) gepaart mit technischem Knowhow beispielsweise in der Gebäudeautomation und -steuerung – das sind die Säulen des Geschäftsmodells. Zu den Kunden zählen bundesweit namhafte Unternehmen, darunter diverse Autohäuser. Für Neubauten wurden Energiekonzeptionen entwickelt – so zum Beispiel für den hit-Technopark, der „hit goes green“ zum Programm erhoben hat. Im Neubau am Tempowerkring in Bo-

stelbek hat das Unternehmen Netzwerk ein energetisches Konzept umgesetzt, dass auf dem Betrieb von Blockheizkraftwerken basiert, die Strom und Wärme erzeugen, wobei letztere durch den Einsatz einer Kälteabsorptionsanlage im Sommer in Kälte umgewandelt werden kann. Über wartungsfreie Deckenstrahlplatten wird entweder gekühlt oder geheizt – ein Konzept, das auch von anderen Bauherren bereits begutachtet wurde.

„Wir sprengen die DIN-Normen“

Und noch ein interessanter Ansatz: „Wir sprengen die DIN-Normen“, sagt Schomann. „Wir kennen mittlerweile an die 2000 Autohäuser. In mehr als 90 Prozent der Fälle war beispielsweise die Heizungsanlage zu groß bemessen. Das liegt daran, dass alle Gewerke nach DIN-Norm arbeiten und immer noch eine Sicherheit draufschlagen. Das kumuliert am Ende – und kostet zusätzlich. Wir gehen stets nach der Empfehlung des Herstellers und fahren gut damit. Da steckt Sparpotenzial.“

www.das-netzwerk.eu

Stadtnahes Bauen in Buxtehude

„Schöner kann die Aussicht nicht sein“

Eine familienfreundliche Infrastruktur, alle Bildungsangebote, starke Arbeitgeber, viel Natur mit ausgebauten Wasser-, Rad- und Wanderwegen und durch die S-Bahn eine exklusive Nähe zu Hamburg. Das alles macht Lust auf Buxtehude.

Unser neuestes Baugelände „Buxtehude-Ottensen“ liegt in ruhiger Stadtrandlage nicht weit von der historischen Altstadt und bietet Ihnen noch ca. 15 Bauplätze von 350 bis 850 m², die ausschließlich für Doppel- und Einzelhausbebauung vorgesehen sind.

Das passt zu Ihnen?
Dann nehmen Sie Kontakt auf, wir beraten Sie gerne.

Hansestadt Buxtehude Gebäude- und Grundstücksbewirtschaftung

Tel. +49 4161 501-3313
E-Mail: fg33@stadt.buxtehude.de
Internet: www.buxtehude.de

SHELLERDAMM 1 · 21079 Hamburg

Studentisches Wohnen – Vermietung von ca. 1.500 m² Ladenfläche

Am SHELLERDAMM 1 entstehen ca. 5.100 m² Wohn- und ca. 1.500 m² Ladenflächen.



Kontakt:
aurelius Immobilien AG
Telefon +49-40-43 19 32 94
Telefax +49-40-40 17 06 00
E-Mail info@aurelius-immobilien.com

aurelius





„Im Neuwerk“ - Perspektive Hof/Wettbewerbstand
Plankontor B
Stand 29.05.2014

Auf gute Nachbarschaft im „Lebenszeitenhaus“

„Nie wieder Bauen ohne Aufzug“ – Wohnstätte Stade eG reagiert auf die demografische Entwicklung mit neuem Ansatz

Das Konzept trägt den Namen „Lebenszeitenhäuser“ und richtet sich an alle Alters- und Interessengruppen: Alleinstehende, Familien, Senioren, Stadtheimkehrer. Bereits zwei dieser modernen und architektonisch ansprechenden Häuser hat die Genossenschaft (insgesamt mehr als 2400 Wohnungen) in der Vergangenheit realisiert und plant derzeit an drei Standorten im Stader Innenstadtbereich in den Stadtteilen Campe und Kopenkamp weitere Projekte. Dr. Christian Pape, Vorstand der Wohnstätte Stade, spricht von „neuen Produkten, die dem demografischen Wandel Rechnung tragen sollen“. Konkret geht es in den neuen Projekten mit einem Investitionsvolumen von rund 6,5 Millionen Euro um bis zu 30 Wohneinheiten zwischen 50 und etwa 100 Quadratmetern Größe. Pape: „Diese Mietwohnungen sind auch konzipiert für Menschen, die ihre Einfamilienhäuser auf dem Land verkaufen und in die Stadt zurückkehren wollen. Wir haben Bewerber

aus einem Umkreis von 15 Kilometern. Die Nachfrage ist hoch – wir könnten die Wohnungen vermutlich drei Mal vermieten.“ Auch bei den neuen Vorhaben sind die Mieten mit acht bis neun Euro pro Quadratmeter kalkuliert. Alle Häuser sind mit Aufzügen ausgestattet. Pape: „Wir würden nie wieder einen Neubau ohne Aufzug planen. Mittlerweile rüsten wir auch unsere Bestandsimmobilien mit Aufzügen nach.“ Und teilweise werden sogar Stellplätze für Rollatoren angelegt. Für Pape steht fest, dass die Mieterschaft immer älter wird. Der Trend sei eindeutig. „Wir treffen mit unserem Lebenszeitenhaus-Konzept den Nerv der Zeit. Viele Ältere wollen wieder in das städtische Umfeld ziehen – wegen der besseren Versorgung, der kurzen Wege, der Gemeinschaft. Auch wird die Pflege von Haus und Garten häufig zu viel. Stattdessen möchte diese Altersgruppe lieber am kulturellen Leben in Stade teilnehmen.“

Doch Pape sagt deutlich, dass die „Lebenszeitenhäuser“ zwar barrierefrei geplant, aber keine Seniorenwohnanlagen sind: „Wir wollen mischen. Hier sollen auch junge Familien einziehen können. Das ist unser Wunsch.“ Die Bauanträge sind gestellt, die Fertigstellung der Häuser könnte Ende 2015, Anfang 2016 erfolgen – so alles glatt geht. Bereits jetzt existiert eine Interessentenliste, die auf eine das Angebot deutlich übersteigende Nachfrage hindeutet. Allerdings sieht die Wohnstätte Stade eG die Kostenentwicklung der allgemeinen Baupreise am Markt derzeit kritisch. Diese gehen derzeit ebenso wie die Baulandpreise „durch die Decke“. Pape sagt: „Wichtig ist uns, dass wir die Miete als elementaren Baustein dieses besonderen Konzepts tragfähig halten und die Häuser auf einem wirtschaftlich vernünftigen Fundament bauen.“ wb

web: www.wohnstaette.de



Dr. Christian Pape, Vorstand der Wohnstätte Stade eG, vor dem Grundriss einer der drei geplanten Neubauten.

Foto: Wolfgang Becker



Angebot für die Altersvorsorge

Ein richtig passender Name ist noch nicht gefunden, aber die Idee eines Altersvorsorgeangebots überzeugt: Unter dem Begriff „Abschmelz-Modell“ bietet die Wohnstätte Stade eG interessierten Neumieter an, bis zu 140 000 Euro in Genossenschaftsanteile zu investieren. Das Geld wird mit 3,5 Prozent verzinst, was unter den gegenwärtigen Verhältnissen eine beachtliche Ansgabe ist. Maximal 400 Anteile à 360 Euro können gezeichnet werden. Das Angebot richtet sich insbesondere an Stadtheimkehrer, die ihre Eigen-Immobilie verkauft haben und nun in eine stadtna-

he Mietwohnung ziehen wollen. Das „Abschmelz-Modell“ sieht vor, dass die Einlage ganz oder teilweise gegen den Betrag der Miete und der Nebenkosten gerechnet werden kann – also Monat für Monat langsam aufgezehrt wird. Dieses Verfahren wird die Wohnstätte erstmals für die Mieter der drei „Lebenszeitenhäuser“ anbieten. Wer als Externer an dem vergleichsweise hohen Zinssatz partizipieren möchte, kann ebenfalls Genossenschaftsanteile kaufen – der Einlagebetrag ist allerdings auf maximal 36 000 Euro begrenzt. wb

INFO

BUSINESS & PEOPLE DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN AUS DER METROPOLREGION HAMBURG

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

Die nächste Ausgabe von Business & People erscheint Anfang Dezember. Interessiert? Nehmen Sie Kontakt auf!

Kontakt: Wolfgang Becker (Projektleiter), Telefon: 0 41 81/92 89 408, E-Mail: becker.wirtschaftsforum@gmail.com
Sönke Giese (Projektleiter Anzeigen), Telefon 0 41 61/51 67 518, E-Mail: giese@tageblatt.de



Für unsere Mandanten ist uns kein Weg zu weit!

Veritaskai 3 • 21079 Hamburg
Tel. (040) 325 08 58-0 • Fax (040) 325 08 58-28
www.schulte-steuerberatung.com



„Im April will ich Eis sehen!“

Joachim Bode, Vorstand des Eisenbahnbauvereins Harburg eG, über die Inbetriebnahme des derzeit weltweit größten Eisspeichers in Harburg

Wer es nicht weiß, kommt nicht auf die Idee, dass unter dem Grundstück an der Roseggerstraße im Harburger Stadtteil Wilstorf einer der modernsten Energiespeicher Deutschlands vergraben ist: der Eisspeicher des Eisenbahnbauvereins (EBV). Die Genossenschaft kann sich rühmen, die derzeit weltweit größte Anlage in Betrieb genommen zu haben. Allerdings: Zurzeit ist das System auf Stand-by, wie EBV-Vorstandschef Joachim Bode sagt. Ab Herbst rechnet er damit, dass dem mit 1,6 Millionen Liter Wasser gefüllten Tank Wärme entzogen wird und sich das Wasser langsam in Eis verwandelt. Bode: „Im April will ich Eis sehen!“

Sieben Millionen Euro als Zukunftsinvestition

Auch wenn andere Investoren das Thema mittlerweile ebenfalls entdeckt haben, der EBV darf sich zweifellos als Pionier fühlen. Denn zuvor hatte sich in diesen Dimensionen niemand an das Speicherthema herangewagt. Bode weiß von einem halben Dutzend Projekten. Und er weiß auch, dass das ganze System äußerst komplex ist. Bis zur Inbetriebnahme

hatte es allerlei Überraschungen gegeben. Die Kosten liegen jetzt nahe an der Sieben-Millionen-Euro-Grenze – und werden nicht an die Mieter weitergegeben. Bode: „Für uns ist das eine Investition in die Zukunft, die uns durch sehr niedrige Nebenkosten stets eine hohe Mietnachfrage garantiert. Der Gasverbrauch wird um 70 Prozent gesenkt. Immerhin sind unsere Durchschnittsmieten derzeit noch unter sechs Euro pro Quadratmeter. Wir sind sozusagen eine lebendige Mietpreisbremse.“ Für den EBV ist es zudem eine Imagefrage, sich als traditionelle Wohnungsgenossenschaft einem ökologischen Hightech-Thema zu stellen.

Wechselspiel zwischen Speicher und Gastherme

Und so funktioniert der Eisspeicher im energetischen Gesamtkonzept: Der EBV hat ein Nahwärmenetz erstellt und in nur drei von 28 Bestandsgebäuden moderne Brennwert-Gasheizungen aufgestellt. Die Gasthermen erzeugen im Sommer Warmwasser, während der Eisspei-

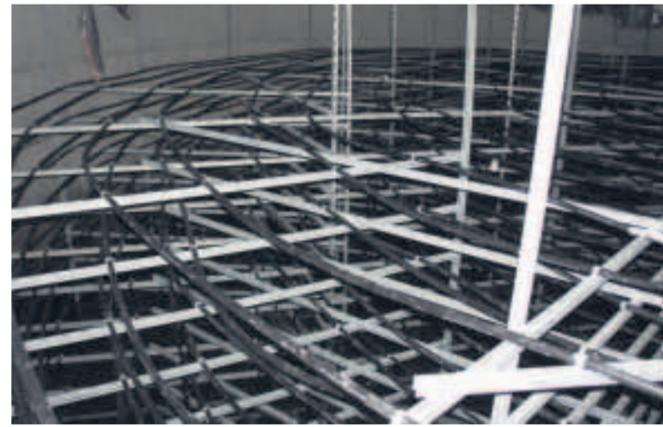


cher auf „Stand-by“ regeneriert (sich nach dem Winter wieder erwärmt). Überschüssige Energie wird in den großen Tank geleitet, um das Auftauen zu unterstützen. Im nächsten Winter übernimmt der aufgebaute Eisspeicher die Energieversorgung der Haushalte (Warmwasser und Heizung), dann wird die gespeicherte Wärme (unterhalb 20 Grad Celsius) abgerufen, die Wassermasse wird langsam kälter. Rund um die inneren Schläuche bildet sich langsam Eis. Erst wenn die Wärmenergie des Eisspeichers nicht mehr ausreicht, schaltet eine zentrale Steuerung die Gasthermen zu. Im Tank ist ein 14 Kilometer langes Schlauchsystem verlegt, durch das Glykol (Tyfocor) fließt. Dieser Wär-

meträger bedient eine Gasabsorber-Anlage, die die leichte Wärme aus dem Speicher komprimiert und auf die erforderlichen 50 Grad für das Warmwasser- und Heizungssystem der insgesamt 483 Wohnungen bringt, die versorgt werden (28 000 Quadratmeter Wohnfläche). Die Gasabsorptionsanlage, die in einem separaten Bau untergebracht ist, wird mit 300 Litern Ammoniak betrieben und energetisch über einen Thermalölkessel versorgt.

Automatisches Warnsystem

Bode: „Wir hatten es hier mit vielen technischen und juristischen Feinheiten zu tun, die anfänglich so nicht absehbar waren. Allein der Ein-



OBEN: 14 Kilometer Schläuche: So sieht es im Eisspeicher an der Roseggerstraße in Wilstorf aus.

LINKS: Die Gasabsorptionsanlage wird per Kran an ihren Standort verfrachtet.

UNTEN LINKS: Sonnenkollektoren auf den Dächern liefern zusätzliche Wärme, die je nach Bedarf den Speichern der drei Gasthermen oder dem Eisspeicher zugeführt wird.

UNTEN RECHTS: Alles rot: Ein Blick auf eine der drei Brennwert-Gasheizungen, die der EBV neu installiert hat.

Fotos: EBV



satz von Ammoniak erfordert umfangreiche Sicherheitsmaßnahmen, da dieser Stoff die Lungen verätzt, wenn er in hoher Konzentration eingeatmet wird. Also haben wir ein Ammoniak-Warnsystem inklusive automatischer Feuerwehr-Alarmierung installiert.“ Sechs Tage dauerte es übrigens, bis der Tank mit Wasser gefüllt war. Jetzt wartet Bode gespannt darauf, wie sich über den Winter rund um die Schläuche Eis bildet. Das passiert vermutlich im Frühjahr, wenn dem Wasser bis zur Grenze der Kristallisation Energie entzogen worden ist. An diesem Punkt gibt das System aufgrund der physikalischen Prozesse besonders viel Energie ab. Bode: „Eine erste Bilanz können wir nach

ein oder zwei Heizperioden ziehen. Dann erst wissen wir, wie effektiv die Anlage arbeitet.“ Zunächst ist er froh, dass sein Eisspeicher nun endlich angeschlossen und funktionsfähig ist. wb

» Und noch ein Zukunftsthema: Erstmals wird der EBV einen Neubau so ausstatten, dass die Glasfasertechnik für das schnelle Internet direkt in die Wohnungen geliefert wird. Das Unternehmen willy.tel, ohnehin Versorger des EBV, ist damit beauftragt, sieben neue Wohnungen in der Petersdorfstraße 8 mit entsprechenden Leitungen auszurüsten.

web: www.ebv-harburg.de



BEHAGLICHKEIT FÄNGT ZUHAUSE AN.
Mit dem Climatop Fenster von Evers erhalten Sie Behaglichkeit und Sie können Ihre Energiekosten senken.

www.bauwelt.eu

Maldfeldstraße 22 • 21218 Seevetal
Tel. 040 - 769 68 - 0

Öffnungszeiten:
Mo. - Fr. 08:30 - 18:00 Uhr
Sa. 07:30 - 14:00 Uhr



DELMES • HEITMANN







Viel Technik, wenig Energieverbrauch – und trotzdem: Heizung ist nicht sexy . . .

Die Technologie-Revolution im Handwerk – Experten-Gespräch bei Rückert Heizungstechnik und Sanitär

Ein Thema auf dem Bau hat sich in den zurückliegenden 20 Jahren derart verändert wie die Heizungstechnik. Wo sich eben noch langsam die Schutzanode in dem alten Warmwasserspeicher auflöste und manchen Hausbesitzer mit einem durchgerosteten Behälter inklusive Kellerüberschwemmung aus dem energetischen Tief schlaf riss, stehen heute vielfach Hightech-Geräte, die zunehmend auch mit regenerativen Energien gespeist werden. Zwar sagt Andreas Schuhmann, Mitglied der Geschäftsführung von Rückert Heizungstechnik und Sanitär: „Das Thema Heizung ist für die Kunden nicht sexy genug, die soll nur funktionieren“, aber Tatsache ist, dass sich der Kostenanteil der Heizungs-, Lüftungs- und Sanitärtechnik beim Hausbau binnen drei Jahrzehnten von acht auf fast 20 Prozent hochgeschraubt hat. Wer heute baut, sollte die Haustechnik also im Auge behalten.

Regenerative Energie heute ein Muss

Gesetzliche Vorgaben sorgen dafür, dass dieser Trend eher anhalten wird. Bauherren kommen eben nicht mehr mit einem Gas- oder Ölkessel allein aus, sie müssen zusätzlich einen Anteil regenerativer Energie vorsehen – beispielsweise über eine Solarthermie-Anlage auf dem Dach, die den Warmwasserspeicher zusätzlich versorgt. Was nötig ist, ergibt sich aus der „Primärenergie-Aufwandszahl“. Ohne einen Anteil an erneuerbaren Energien wird es nichts mit der Baugenehmigung. Aus der Brennwertthermie wird so schnell eine Hybridheizung, wie Geschäftsführer Lars Rückert sagt. Oder eine Heizung, die Hackschnitzel verbrennt. Und: „Wichtig ist in jedem Fall, dass das Haus optimal gedämmt ist. Nur so kann der Energieverbrauch des Gebäudes auf die geforderten Werte reduziert werden. Darauf ist beim Bau unbedingt zu achten.“ Was häufig zusätzliche Technik nötig macht, denn ein Haus, das völlig abgedichtet ist, muss mit Frischluft versorgt werden – am besten durch eine kontrollierte Wohnraumlüftung, kurz KWL. Der Diplomingenieur: „Das verhindert Schimmelbildung.“

Materialkosten kräftig gestiegen

Erdwärme, Solartechnik, Photovoltaik, Wärmetauscher, Eisspeicher, Pelletheizungen, Blockheizkraftwerke, Heizeinsätze für den Kamin – die Revolution an der Heizungsfront ist nicht mehr zu übersehen. Es gibt viele Wege und Kombinations-



Stehen gern vor neuen technischen Herausforderungen: Meister und Betriebswirt Andreas Schuhmann (48), Firmengründer und Meister Arnold Rückert (73), Diplomingenieur Lars Rückert (49) und sein Sohn René Rückert (28), der nach seinem BWL-Studium nun auch den Studiengang ‚Technologie und Management für Erneuerbare Energien und Energieeffizienz‘ an der Berufsakademie des Handwerks als Bachelor abschließt. Foto: Wolfgang Becker

möglichkeiten, um den Energieverbrauch und damit die CO₂-Belastung in der Atmosphäre zu drosseln. Das gilt sowohl für den Einfamilienhaus-Bauherren als auch für die große Wohnungsgesellschaft, die ihre Bestandsgebäude energetisch sanieren will – zum einen, um marktfähige Preise anzubieten, zum anderen, um der sich andeutenden stetigen Steigerung der Energiekosten etwas entgegenzusetzen. Für die Heizungs- und Sanitär-experten ergeben sich vielfältige Konsequenzen, wie Firmen-

gründer Arnold Rückert sagt: „Die fortschreitende Technik sorgt zwar für höhere Umsätze, aber das Geld bleibt überwiegend in der Industrie. Wenn der Materialeinsatz früher bei 20 Prozent eines Auftrags lag, so sind es heute 50 bis 60 Prozent.“ Die Hightech-Therme löst im Gegenzug aber auch einen regelmäßigen Wartungsbedarf aus, was für die Fußbodenheizung (spülen), die Lüftungsanlage (Filter) und alle anderen Geräte (Ventile, Pumpen) ebenfalls gilt, wie Schuhmann bestä-

tigt. Hausbesitzer beruhigt er aber: „Ein Wartungsvertrag ist heute nicht wesentlich teurer. Wir stellen sicher, dass die Anlagen stets hohe Wirkungsgrade erzielen. Wer nicht warten lässt, riskiert höhere Brennstoffkosten. Es kauft sich auch niemand einen Ferrari und akzeptiert, dass der nur die Leistung wie ein Golf bringt.“

Effektive Heizungstechnik zahlt sich aus

De facto wirkt sich die technische Revolution im Heizungsbau messbar positiv aus. Schuhmann: „Wo früher 3000 Liter Öl im Jahr verbraucht wurden, sind es heute noch 1000 – so könnte man das Verhältnis wohl beschreiben.“ Statistisch steigen die Brennstoffkosten pro Jahr um fünf bis zehn Prozent, sagt der Meister und Betriebswirt. Und folgert: „Jeder Euro, der heute in Energie sparende Technik investiert wird, wird besser verzinst als auf der Bank. Es zahlt sich aus.“

Welche Technik in Zukunft Bestand hat, da sind sich die drei Experten noch unsicher. Letztlich sind die Handwerker davon abhängig, was die Industrie entwickelt und zur Verkaufsfähigkeit bringt. In einem sind sie sich allerdings einig: „Auf uns rollt eine riesige Sanierungswelle zu. Zu viele Bestandsgebäude haben noch die alte Energiefresser-Technik, das muss bald erneuert werden, wenn die Klimaziele erreicht werden sollen.“ Das dachte sich auch Vorstand

Joachim Bode vom Eisenbahnbauverein in Harburg, als er zu einem energetischen Kraftakt ansetzte und vor drei Jahren mit der Sanierung des Wohnungsbestandes der Genossenschaft am Reeseberg begann (siehe nebenstehenden Bericht). Zugleich verhalf er der Firmengruppe zu einem Rekordiauftrag. Lars Rückert: „Wir bei Rückert haben für den EBV das Herzstück, die Gasabsorptionswärmepumpe, für die weltgrößte Eisspeicherheizung, installiert, den Leitungsbau zwischen den Gebäuden, die drei Heizzentralen und alle Unterstationen in den Gebäuden.“

Rekordiauftrag für Rückert-Gruppe

Dazu die aufwendige Steuerungstechnik, die dies alles zusammenbringt. Unsere Schwesterfirma, die Lengemann & Eggers GmbH & Co. KG, tauschte in den 483 Wohnungen die Nachtspeicheröfen gegen rund 2300 moderne Heizkörper aus, machte den hausinternen Leitungsbau und installierte in jeder der Wohnungen einen Wärmetauscher für die Warmwasserversorgung.“ Ein Auftragsvolumen von mehreren Millionen Euro, verteilt auf drei Jahre.

Allein dieses Beispiel zeigt, wie die Welt der Heizungsbauer heute aussieht. Sexy hin, sexy her – an diesem Thema kommt niemand mehr vorbei. wb

web: www.rueckert-heizung.de

HISTORIE: 40 JAHRE RÜCKERT

Info



Arnold Rückert gründete sein Unternehmen vor genau 40 Jahren – heute zählt Rückert zu den größten Betrieben seiner Branche in Hamburg. Foto: Wolfgang Becker

Die Arnold Rückert Heizungsbau und Sanitär GmbH wurde 1974 von dem Heizungsbau-meister Arnold Rückert in Neugraben gegründet. Er ist bis heute als Geschäftsführer der Schwesterfirma Lengemann & Eggers aktiv. Rückert startete mit einem Mitarbeiter, nahm aber rasant Fahrt auf, als die Altküchenbetriebe aufgrund der Hafenerweiterung verlegt wurden. 1978 siedelte das Unternehmen nach Harburg um. Rückert übernahm in den 90er-Jahren die Grundsanierung der Sparkasse Harburg (heute Harburg-Buxtehude), machte den Heizungsbau für das neue Winterhuder Fährhaus und arbeitete im Hamburger Michel. Hinzu kamen zahlreiche Aufträge von Gewerbebetrieben und im Wohnungsbau. 1987 stieß Andreas Schuhmann zu Rückert, machte 1994 seinen Meister, 2000 seinen BWL-Abschluss. Seit 2003 ist er Geschäftsführer. 2006 stieg Lars Rückert, Diplomingenieur Versorgungstechnik, in die Geschäftsführung ein, während sich der Senior dem Schwesterunternehmen Lengemann & Eggers zuwandte, wo heute beide Rückerts die Geschäfte führen. Etwa dreizehn Prozent der Wohnungsneubauten in Hamburg (etwa 800 Wohnungen pro Jahr) statten Lengemann & Eggers und Rückert mit Heizungs- Lüftungs- und Sanitärtechnik jährlich aus. Das Geschäft steht auf den drei Säulen Gewerbebau, Wohnungsbau und Service. Das Unternehmen mit Sitz an der Schmidts Breite in Wilhelmsburg zählt mit knapp 80 Mitarbeitern zu den größten Betrieben der Branche in Hamburg. Bei Lengemann & Eggers arbeiten weitere 28 Beschäftigte. Zusammen bringt es die Gruppe auf eine Betriebsleistung von etwa 15 Millionen Euro pro Jahr. wb

Glinde – im Osten von Hamburg

Die Pflege von Menschen wird immer wichtiger!

115 Apartments mit jeweils eigenem Grundbuch im Neubau-Pflegeheim „An der Alten Wache“. 20-jähriger Mietvertrag (zu 65% indexiert), 2x 5 Jahre Verlängerungsoption, erfahrener Betreiber, KfW 70 Standard, endfällige Kaufpreiszahlung, priorisiertes Nutzungsrecht und vieles mehr... Angaben zur EnEV: Baujahr 2014, Erdgas, Bedarfsausweis, Endenergiebedarf 52 kWh/(m²a), Effizienzklasse B. Courtagefrei für den Erwerber!

**Baubeginn ist erfolgt!
Bereits 30 % verkauft!**



Foto: Fotolia

ivd Immobilienmarkt Hanse GmbH

Ein Unternehmen der Hamburger Volksbank

Mehr Informationen erhalten Sie unter:

Immobilienmarkt Hanse GmbH · Hammerbrookstraße 65, 20097 Hamburg

Ihre Ansprechpartnerin: Frau Claudia Prott

Tel.: 040-2385 4260 · Mobil: 0172-422 00 73 · E-Mail: claudia.prott@hh-ih.de

Kapitalanlage

Beispiel-Appartement Nr.: 6

Flächenanteil: 46,90 m²

Baujahr: 2014

NKM p.a.: 6.699 €

Kaufpreis: 128.618 €



Mit Sicherheit sorglos leben

Hamburgs erste Architekturbörse

IBA zieht Zwischenbilanz

C rundstücksangebote, die an Architektorentwürfe gekoppelt sind, KfW-Effizienzhaus-Standard 55 und die Realisierung des ersten Baugemeinschaftsquartiers südlich der Elbe: Für den Vogelkamp Neugraben, zweiter Bauabschnitt im Elbmosaik, hat sich die IBA Hamburg GmbH große Aufgaben gestellt. Nun kann nach Hamburg erster Architekturbörse eine erfolgreiche Zwischenbilanz gezogen werden.

Für 26 Einfamilienhausgrundstücke wurden Grundstücksreservierungen mit Privatkäufern vereinbart. Damit wurde knapp die Hälfte der angebotenen Einfamilienhausgrundstücke vermarktet. Zwölf Mal haben sich Käufer für die Architektorentwürfe des Architekturbüros Prof. B. Hirche entschieden, großen Zuspruch bekam ebenfalls der Entwurf von Wacker Zeiger Architekten mit neun Käufern. Auch die Entwürfe der anderen beiden Architekturbüros haben Liebhaber gefunden: Drei Mal fiel die Wahl auf dfz architekten und zweimal soll der Entwurf von BeL Sozietät für Architektur realisiert werden.

Von Baugemeinschaften liegen insgesamt drei unterschiedliche Bewerbungen für Mehrfamilienhäuser und Reihenhäuser vor. Damit kann das Ziel, nicht nur die erste Baugemeinschaft im Bezirk Harburg, sondern ein ganzes Baugemeinschaftsquartier zu realisieren, erreicht werden. Die Baugemeinschaft „Nestbau“ hat sich auf zwei Mehrfamilienhäuser beworben und realisiert Mietwohnungen, die Baugemeinschaft „MehrNatur“ will Eigentumswohnungen bauen, und die Baugemeinschaft „Wachtelburg“ realisiert drei Reihenhäuser.

Ein neuartiges Verfahren

Mit der Architekturbörse setzt die IBA Hamburg im Vogelkamp Neugraben ein neuartiges dreistufiges Verfahren bestehend aus Produktentwicklung, Standortmarketing und Grundstücksvertrieb um. Mit diesem erstmalig in Hamburg angewandten Verfahren wird der Fokus über den reinen Grundstücksverkauf auf die Realisierung hochwertiger und bezahlbarer Architektur und das Entstehen stabiler Nachbarschaften Wert gelegt. Voraussetzung für den Erwerb eines Grundstücks ist die Umsetzung eines Architektorentwurfs. Sieben Architekturbüros konzipierten dafür insgesamt 14 Entwürfe für die benötigten Bautypologien: Mehrfamilienhäuser, Reihenhäuser, Doppelhäuser sowie freistehende Einfamilienhäuser.

„Ein maßgeblicher Erfolg der Architekturbörse im Vogelkamp Neugraben ist es, dem Quartier eine solide städtebauliche Struktur zu geben. Das Verfahren mit Produktentwicklung, Standortmarketing und Vertrieb mutet zunächst aufwendig an, führt aber langfristig zu überzeugenden Ergebnissen. Ziel der IBA Hamburg ist es, einen nachhaltigen und generationenübergreifenden Stadtteil im Hamburger Süden zu entwickeln“, sagt IBA-Geschäftsführer Uli Hellweg.

Nächste Vermarktungsphase im Frühjahr 2015

Bis Ende August lief die zweite Vermarktungsstufe der Architekturbörse. Hier hatten die professionellen Investoren wie Bauträger und Projektentwickler die Möglichkeit, sich auf die 46 freien Grundstücke zu bewerben. Auch die Investoren werden die im Rahmen der Architekturbörse entwickelten Entwürfe umsetzen. Derzeit schreitet die Projektentwicklung weiter voran. Aktuell werden im Vogelkamp Neugraben Wohnstraßen gebaut, damit die ersten Grundstücke ab Februar 2015 zur Bebauung bereit sind.

Das neue Wohngebiet Vogelkamp Neugraben hat mit seiner direkten Nachbarschaft zu dem ökologisch bedeutenden Naturschutzgebiet und EU-Vogelschutzgebiet „Moorgürtel“ eine einmalige Lage und ermöglicht naturverbundenes Wohnen. In insgesamt vier Bauabschnitten entstehen bis 2019 bis zu 1500 Wohneinheiten. Die Vermarktung des dritten Bauabschnitts startet im Frühjahr 2015.

web: www.naturverbunden-wohnen.de

Immobilien im Steuer-Check

Gleich sechs deutsche Steuerarten sind betroffen – Im Einzelfall können sogar ausländische Finanzbehörden Bescheide stellen, sagt Steuerberater Herbert Schulte



Aus Sicht des deutschen Fiskus' bieten Immobilien diverse Ansätze, steuerlich aktiv zu werden. Der Harburger Steuerberater Herbert Schulte hat zusammengestellt, welche Steuerarten betroffen sind. So richtig betroffen sind allerdings eher die „Steuerbürger“, die häufig gar nicht ahnen, wo die Fallstricke lauern. Die kleine Übersicht mit Standardfällen reißt das Thema nur an, macht aber die Komplexität deutlich und bietet vielleicht den einen oder anderen Aha-Effekt.

1. ERBSCHAFTSSTEUER

Sie erben eine Immobilie in Spanien – zum Beispiel die Ferienwohnung der Eltern auf Ibiza oder Omas Finca auf Mallorca. Automatisch wird Erbschaftssteuer fällig. Unabhängig von Freibeträgen, die auch hier gelten, passiert nun Folgendes: Sie zahlen Erbschaftssteuer sowohl in Deutschland als auch in Spanien. Grund: Nach deutschem Recht kommt es darauf an, wo der Erbe wohnt; nach spanischem Recht, wo die Immobilie ist. Die spanische Steuer lässt sich allerdings auf die deutsche anrechnen, was in Einzelfällen dennoch zu höherer Belastung führen kann. Schulte: „Es gibt zwar Doppelbesteuerungsabkommen zwischen vielen Ländern, aber eben oft nicht im Erbschaftsrecht. Und ganz wichtig: Der geschilderte Fall gilt auch, wenn der Erblasser in Deutschland lebt – das klassische Ferienwohnungs Thema.“ **TIPP:** Die Erbschaft sorgfältig und früh planen – und zwar zu Lebzeiten. So lassen sich mehrfach Freibeträge steuermindernd nutzen.

2. UMSATZSTEUER

Sie vermieten eine Immobilie und glauben, dies sei von Umsatzsteuer nicht betroffen. Doch das stimmt nur bedingt. Zwar ist die Miete als solche grundsätzlich umsatzsteuerfrei, aber

es gibt Ausnahmen – und die sollte ein Vermieter kennen. Schulte: „Tatsächlich können bei Vermietungen null, sieben oder sogar 19 Prozent Umsatzsteuer anfallen. Wenn ich eine Ferienwohnung habe, die ich kurzfristig an Feriengäste vermiete, dann werden sieben Prozent Umsatzsteuer fällig. Wenn ich eine Immobilie an ein Unternehmen vermiete, habe ich ein Wahlrecht – mit oder ohne Umsatzsteuer.“ **TIPP:** Für den Fall, dass an Unternehmen vermietet wird, kann sich der Vermieter im Falle einer Gebäudesanierung die Vorsteuer vom Finanzamt zurückholen. Dazu muss er aber selbst umsatzsteuerpflichtig sein – und dann gelten 19 Prozent.

3. EINKOMMENSTEUER

FALL 1: Sie vermieten eine Wohnung an Angehörige, zum Beispiel an Ihren Sohn oder Ihre Tochter. Interessant ist das steuerlich, wenn die Ausgaben für die Immobilie höher als die Mieteinnahme sind, denn die Differenz lässt sich absetzen, mindert also Ihre Einkommensteuer. **TIPP:** Setzen Sie unbedingt einen ordnungsgemäßen Mietvertrag auf, setzen Sie eine marktgerechte Miete an, und achten Sie auf den fristgerechten Eingang der monatlichen Zahlung. Nur wenn das Mietverhältnis wie ein kommerzielles aufgestellt ist, sind die Mehrkosten absetzbar. **Und:** Teilen Sie dem Finanzamt mit, dass Sie an einen Angehörigen vermieten. Dazu gibt es in der Steuererklärung ein Kästchen, das angekreuzt werden muss!

FALL 2: Sie kaufen und verkaufen eine Immobilie innerhalb eines Zehn-Jahres-Zeitraums mit Gewinn. Dieser Gewinn gilt in dem Fall als Einkommen und muss versteuert werden (im Volksmund: „Spekulationssteuer“). Schulte: „Vorab: Dies gilt nicht für

selbstgenutzte Immobilien. Wichtig ist ansonsten aber, dass der Verkäufer beachtet, dass er bei der Ermittlung des Spekulationsgewinns vorher in Anspruch genommene Abschreibungen ansetzen muss.“ Beispiel: Sie haben 2004 eine Immobilie für 500 000 Euro gekauft, die Sie 2014 – leider kurz vor Ende der Zehn-Jahres-Frist – für 600 000 Euro verkaufen. Pro Jahr haben Sie bisher zwei Prozent Abschreibungen als Kosten angesetzt, was heißt: Der Buchwert Ihrer Immobilie ist nach fast zehn Jahren nicht 500 000 sondern nur noch 410 000 Euro. Der steuerlich wirksame Gewinn zum Verkaufspreis beträgt also nicht 100 000 sondern 190 000 Euro, die unter die Einkommensteuer fallen: Bis zu 42 Prozent gehen ans Finanzamt – und damit ist der erwartete Gewinn fast aufgezehrt. **TIPP:** Halten Sie die Zehn-Jahres-Frist unbedingt ein, denn dann fällt keine Steuer an. Dabei ist nicht die Grundbucheintragung, sondern die Unterschrift unter dem Kaufvertrag ausschlaggebend – im Einzelfall sogar ein mündliches Versprechen. Das Finanzamt prüft hier tagesgenau.

4. GEWERBESTEUER

Sie haben mehrere Wohnungen zur Altersvorsorge gekauft und müssen die nun veräußern. Fallen binnen fünf Jahren mehr als drei Verkäufe an (dazu zählen separat auch Stellplätze), unterstellt das Finanzamt einen gewerblichen Hintergrund. Schulte: „Per Gesetz wird hier von der Drei-Objekte-Grenze gesprochen, aber der gewerbliche Hintergrund kann sogar in Einzelfällen auch bei nur einem An- und Verkauf unterstellt werden – beispielsweise wenn Kauf und Verkauf sehr dicht aufeinander folgen. Hier prüft das Finanzamt im Einzelfall.“ Die Gewerbesteuer würde dann zusätzlich zur Einkommensteuer auf den Dif-

ferenzbetrag zwischen Kauf und Verkauf (Abschreibung!, s. o.) anfallen. **TIPP:** Lassen Sie sich unbedingt vorher vom Steuerfachmann beraten.

5. GRÜNDERWERB- STEUER

Sie kaufen eine Immobilie – und schulden Ihrem Bundesland damit die Grunderwerbsteuer. Schulte: „In Hamburg sind das derzeit 4,5 Prozent, in Niedersachsen fünf Prozent und in Schleswig-Holstein sogar 6,5 Prozent vom Kaufpreis.“ **TIPP:** Besteuert wird nur die reine Immobilie, nicht das „Zubehör“ – beispielsweise eine Einbauküche, eine Photovoltaik-Anlage, eingebaute Schränke oder ein frei stehender Kaminofen. Den Wert dieser Einrichtungsgegenstände vom Kaufpreis abziehen. **Achtung:** Die Heizungsanlage zählt zum Haus . . .

6. GRUNDSTEUER

Sie besitzen eine oder mehrere Immobilien und bekommen jährlich einen Grundsteuerbescheid Ihrer Kommune. Die Höhe ist von den jeweils geltenden Hebesätzen abhängig. Für den Steuerberater ist dies eine eher untergeordnete Steuer. Schulte: „Damit haben wir in der Regel nichts zu tun.“

AUSLÄNDISCHE STEUERN

Sie besitzen eine Ferienwohnung in Cala Ratjada auf Mallorca, die Sie nicht vermieten. Nach deutschem Steuerrecht ist das ein neutraler Fall, aber: In Spanien werden Sie zur Kasse gebeten. Dort sind Sie steuerpflichtig. **TIPP:** Auch hier sollte sich der Eigentümer beraten lassen – um sich vor bösen Überraschungen zu schützen.

web: www.schulte-steuerberatung.com

WÄRME • WASSER • UMWELT
Das sind unsere Elemente.

Ein eingespieltes Team.
kompetent • zuverlässig • innovativ

HEIZUNGS- SANITÄR- KLIMA & SOLARTECHNIK
Lengemann & Eggers
www.lengemann-eggert.de

RÜCKERT
Heizungstechnik und Sanitär
www.rueckertheizung.de



In Harburg wird derzeit das IBA-Projekt „Maritimes Wohnen am Kaufhauskanal“ realisiert

Ein weiterer Baustein, der den Harburger Binnenhafen zum urbanen Wohnstandort macht, nimmt derzeit Form an: In maritimer Lage am Kaufhauskanal und gegenüber der Harburger Altstadt entsteht in zwei Bauabschnitten ein neues Wohnquartier mit 122 Wohneinheiten auf einer Grundstücksfläche von 11 500 Quadratmetern: das IBA-Projekt „Maritimes Wohnen am Kaufhauskanal“. Bauherr ist das Hamburger Unternehmen Behrendt Wohnungsbau. Das Projekt, das eigentlich schon im vorigen Jahr zur Internationalen Bauausstellung fertiggestellt werden sollte, schließt eine wichtige Lücke zwischen dem Binnenhafen als neuem Stadtteil und der Harburger Innenstadt. Fachleute

Bauherr Dr. Jan Behrendt steht auf der Sohle hinter dem Modell „Maritimes Wohnen am Kaufhauskanal“. Mittlerweile ist der Rohbau im vollen Gange.

Foto: Wolfgang Becker

sprechen hier auch von der „Trittstein-Funktion“. Bis Ende 2015 entstehen im ersten Bauabschnitt 61 Eigentumswohnungen mit einer Bruttogeschossfläche von rund 8100 Quadratmetern. Der Entwurf der Bjarke Ingels Group BIG aus Kopenhagen, die den Entwurf in Zusammenarbeit mit dem Büro Topotek 1 Landschaftsarchitekten aus Berlin erarbeitete, sieht ein Dutzend kubenhafter Gebäude mit ungewöhnlicher Dachform vor. Originell ist auch die Gestaltung der verschiedenförmigen Freiräume zwischen Kanal und historischen Fachwerkhäusern. Durch die markanten Dachformen der Häuser, bei denen anders als beim klassischen Satteldach die Firstlinie diagonal über die gesamte Grundfläche verläuft, entstehen hohe Gebäudekanten, die einen maximalen Schutz zu den lärmbelasteten Seiten bieten. Alle Gebäude sind zwar in der Fassade gleich, variieren jedoch in der Größe ihrer Grund-

risse. In der Regel befinden sich jeweils drei Wohnungen in jedem der fünf Geschosse, die alle über eine Terrasse und eine großzügige Wohnküche verfügen. Die Fahrzeuge der Bewohner finden Platz in der Tiefgarage, sodass die Freiflächen autofrei bleiben. Auch für den zweiten Bauabschnitt plant Behrendt Wohnungsbau die Realisierung von 61 Wohneinheiten.

Dr. Jan Behrendt, geschäftsführender Gesellschafter von Behrendt Wohnungsbau: „Die idyllische Lage am Kaufhauskanal und die Nachbarschaft zum channel camburg vis à vis der Harburger Altstadt begeistern uns. Mit ihrem städtebaulichen Entwurf und ihrer Formsprache gelingt es den dänischen Architekten, die Nachbarschaft der alten, windschiefen und denkmalgeschützten Fachwerkhäuser auf beeindruckende Weise neu zu interpretieren und den traditionsreichen und aufstrebenden Harburger Binnenhafen um eine weitere Attraktion zu bereichern.“

Eine Wohnlandschaft neuen Typs

aurelius Immobilien und HOCHTIEF: Das Projekt „Studentisches Wohnen“ überrascht mit allerlei innovativen Ideen bis hin zu Bauteilfertigung vor Ort

Im Nachhall auf die Internationale Bauausstellung IBA Hamburg (2013) nimmt mit dem Projekt „Studentisches Wohnen“ derzeit ein IBA-Exzellenzprojekt im Harburger Binnenhafen konkrete Formen an. Die Hamburger aurelius Immobilien AG errichtet am Schellerdamm 1 insgesamt 61 Wohnungen und setzt dabei nicht nur energetische Maßstäbe. Gemeinsam mit dem Bauunternehmen HOCHTIEF hat das Büro Limbrock – Tubbesing ein neues technisches Verfahren für den Bau von Laubengängen entwickelt. Ein Novum in der Branche, wie Projektleiter Stefan Szemkus sagt. Und damit nicht genug: Die Betonbauteile werden in einer kleinen Feldfabrik direkt auf der Baustelle gegossen. Auch das ist eher ungewöhnlich. Architekt Heiner Limbrock: „So ähnlich ging es damals beim Bau großer Kathedralen zu.“ Der Neubau am Schellerdamm grenzt im Osten an eine Quartiersgarage. Das langgestreckte Baufeld war eine besondere Herausforderung für den Architekten, der aus dem einst geplanten Studentenwohnheim ein

Projekt mit rund 6000 Quadratmetern Wohnfläche und 1700 Quadratmetern Gewerbefläche entwickelt hat, das sich einerseits in der beengten Lage realisieren lässt, andererseits neue Maßstäbe beim Bauen setzt und zugleich attraktive und flexibel nutzbare Wohnungen in zentraler Lage schafft. Der Komplex ist auf 220 Betonpfählen gegründet und voll unterkellert, er besteht aus neun Einzelhäusern mit unterschiedlichen Höhen. Alle Etagen werden über Laubengänge erschlossen, die der Bewohner über eines der vier Stockwerke oder den Aufzug erreicht. Begrünte Dachterrassen lockern den fast filigranen Staffelbau auf und bieten sogar Platz für einen Kinderspielfeld. Da Laubengänge häufig Lärm erzeugen, ließ sich Limbrock etwas Neues einfallen und entwickelte als Träger Betonkragbalken, die zur angrenzenden Wand hin isoliert sind. Einen Namen hat das System noch nicht. Limbrock spricht von einem „thermisch getrennten und akustisch optimierten Lauben-

gangsystem“. Um das Verfahren im Maßstab 1:1 zu testen, wurde vor Ort von HOCHTIEF ein kleines Musterhaus aufgebaut. Die etwa 500 Kragbalken, die waagerechten Halterungen der Laubengänge, werden vor Ort gegossen und just in time eingebaut. Vorteil: keine teuren Transporte, keine Beschädigungen.

Laut Szemkus ist der Bau im ersten Abschnitt bereits im dritten Obergeschoss angekommen. Bis zu sieben Vollgeschosse werden es maximal, wobei einzelne Häuser auch deutlich niedriger sind. So entsteht eine innerstädtische Wohnlandschaft neuen Typs. Gebaut werden Wohnungen mit ein bis vier Räumen, die so geschnitten sind, dass nicht nur Studenten oder Wohngemeinschaften dort einziehen können, sondern auch Familien. Ein Teil der Wohnungen ist barrierefrei. Im Erdgeschoss sind Einzelhandelsflächen vorgesehen.

Ein kontinuierlicher Verbesserungsprozess

Ende Oktober soll bereits mit den Fassadenarbeiten begonnen werden. Szemkus: „Wir befinden uns hier in einem kontinuierlichen Verbesserungsprozess.“ Dazu zählt eine enge Taktung der Gewerke, von denen immer nur eins zur Zeit in einem Abschnitt tätig ist. HOCHTIEF hat dieses System perfektioniert, zusätzlich aus der Zwei-Kran-eine Drei-Kran-Baustelle gemacht und bereits jetzt den Zeitplan so zügig umgesetzt, dass der Rohbau möglicherweise schon Ende Dezember statt Ende Januar fertig wird. Derzeit sind an sechs Tagen die Woche 60 Leute auf dem Bau beschäftigt – Tendenz steigend. Die Übergabe ist für den Herbst 2015 geplant.

Der Auftrag für den Fensterbau ist im Hamburger Süden vergeben worden: Rund 600 dreifach verglaste Fenster aus Fadura-Holz liefert und montiert das Unternehmen Menck aus Sinstorf. Laut Szemkus werden zusätzlich schallabsorbierende Bauteile in den Fensteröffnungen montiert, damit die strengen Schallschutzvorgaben (maximal 30 dB am Ohr des Schlafers bei teilgeöffneten Fenstern) erreicht werden. Die Wohnungen sind mit einer Fußbodenheizung ausgerüstet, die auch kühlen kann. Im Keller ist ein Eisspeicher mit knapp 200 Kubikmetern Wasser eingebaut, der im Sommer Wärme aus der Abluft in den Wohnungen speichert und im Winter diese Wärme wieder zum Heizen und zur Warmwasseraufbereitung freigibt. Auch auf den Dächern geht es innovativ zu, wie Szemkus sagt: „Wir verzichten völlig auf Anstriche und Abdichtsysteme auf Bitumenbasis. Erstmals verwenden wir für die Decken wasserundurchlässigen Beton. Dieses Verfahren etabliert sich derzeit und garantiert auf Jahrzehnte Wartungsfreiheit.“ wb

Gartenvillen
Eißendorf

Vertriebsstart
Oktober
2014

Großzügige Einfamilienhäuser

Attraktive Eigentumswohnungen

STADT, LAND, WOHNQUARTIER

In den Gartenvillen Eißendorf leben Sie direkt am Naherholungsgebiet Göhlbachtal. Wer hier zukünftig wohnt, findet ländliche Natur in unmittelbarer Nähe zur großstädtischen Vielfalt.

In einer idyllischen Alleinlage entstehen hier 11 großzügige Einfamilienhäuser, mit viel Platz für Ihre individuellen Wohnideen, und allem Komfort, der dazugehört.

Im gleichen Ensemble: 4 moderne Stadtvillen, mit insgesamt 20 attraktiven Wohnungen – nach Ihrem Geschmack mit Garten, Terrasse oder als Penthouse.

www.gartenvillen-eissendorf.de

ICON IMMOBILIEN
ZUHAUSE IN HAMBURG

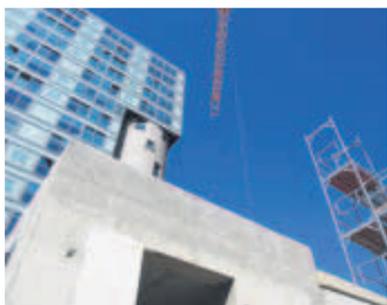
ICON IMMOBILIEN GmbH • Mühlenkamp 59 • 22303 Hamburg
Telefon: 040 650 52 99-0 • E-Mail: info@icon-immobilien.de
Web: www.icon-immobilien.de



OBEN: Innovatives Trio: Architekt Heiner Limbrock (von links), Projektleiter Stefan Szemkus und Boujamaa Boulahrouf vom Eisspeicher-Hersteller isocal in Quickborn.

RECHTS: Hier im Schatten des hoch aufragenden Silos, ebenfalls ein aurelius-Projekt, entsteht das Projekt „Studentisches Wohnen“ in Harburg. Foto: Wolfgang Becker

UNTEN: Bauteilfertigung direkt auf der Baustelle: HOCHTIEF betreibt am Schellerdamm eine kleine Feldfabrik.



web: www.aurelius-immobilien.com



Frank Lorenz vor der Magnetwand im Besprechungsraum am Albert-Einstein-Ring: Hier hängen die aktuellen Projekte, die gezeigt werden dürfen. Darunter in der Mitte unten das Parkhaus am Feldberg.
Foto: Wolfgang Becker

„Immer zehn Angeln im Teich, damit an einer mal ein Fisch beißt“

Projektentwickler Frank Lorenz schaut nach Süden – wenn es sein muss, sogar ganz weit nach Süden ...

Unternehmerische Standortentscheidungen können sich kurios entwickeln. Nachdem der Projektentwickler Frank Lorenz seine Selbstständigkeit vor fast 20 Jahren im hitzigen Technopark in Harburg begann, im Süden Hamburgs aber „nie ein Bein auf den Boden bekam“, zog er mit seinem Unternehmen fünf Jahre später an den Albert-Einstein-Ring in Bahrenfeld. Ein Vierteljahr später bekam er den Auftrag, einen der alten Hansen-Speicher im Harburger Binnenhafen zu einem Bürogebäude zu entwickeln – dem heutigen Kai-Speicher. Seitdem reißen die Aktivitäten der Lorenz-Gruppe südlich der Elbe nicht mehr ab. Mehr noch: Lorenz ist jetzt auch ganz weit südlich im Einsatz. Er baut ein großes Parkhaus in Baden-Württemberg – direkt auf dem Feldberg.

An der Wand im großen Besprechungsraum hängen Visualisierungen der großen Projekte, die aktuell bearbeitet werden. Manche sind allgemein bekannt, andere noch so neu, dass sie noch nicht gezeigt werden können – zum Beispiel die Pläne für den Hotel-Neubau am Veritaskai in Harburg. Das Verfahren läuft, die Bewerbung um das Grundstück, auf dem noch der Beachclub ist, liegt bei der Hamburger Liegenschaft. Auch das

Parkhaus am Feldberg ist zu sehen – eine Anlage mit 1200 Stellplätzen und 35 Busstellplätzen, die quasi direkt an den Lifтанlagen des Ski-Quartiers steht und vor allem Wintersportlern zur Verfügung stehen soll.

„Ein Politikum mit ständiger Medienbegleitung“, erzählt Lorenz, denn vor ihm hatten sich zwei Entwickler bereits vergebens an dem Projekt versucht, das mitten im Naturschutzgebiet steht. Lorenz schaffte es, Baurecht zu bekommen. Die Gemeinde Feldberg hat sogar einen auf 30 Jahre angesetzten Nutzungsvertrag unterschrieben und die Auslastung garantiert – ein Glücksfall für einen Projektentwickler. Mittlerweile ist das 17 Millionen-Euro-Projekt an einen Parkhaus-Fonds verkauft. Je nach Witterungslage soll der Bau im Herbst oder im Frühjahr beginnen.

Für jedes Projekt eine Gesellschaft

Zur Lorenz Gruppe gehören derzeit zehn Projektgesellschaften, darunter auch die für das Feldberg-Parkhaus. Zu den Harburger Projekten zählen die Marina auf der Schlossinsel (wird jetzt nur noch von der Provinzial Rheinland betrieben), die Gesundheitsinsel, das Brückenquartier (Realisierung bis

Ende 2016/Anfang 2017) und Wohnen am Hafencampus – alle im Binnenhafen. Die Entwicklung des Kai-Speichers (erster Bauabschnitt) am Veritaskai war damals ein Schlüsselprojekt, denn 2001 zur Grundsteinlegung verkündete der damalige Bürgermeister Ole von Beust, dass der Binnenhafen aus der Zuständigkeit der Hamburg Port Authority entlassen werde. Weil dies dann auch tatsächlich geschah, ist es heute möglich, auf dem Areal zwischen Innenstadt und Süderelbe im größeren Stil Wohnen zu realisieren.

114 Wohnungen in Pinneberg

Mit der Marina setzte Lorenz Maßstäbe für die Harburger Entwicklung. Nicht nur, dass er einen Großinvestor fand, er legte auch den Schalter auf der Schlossinsel um. Allerdings verlief das Projekt nicht nach Plan – die Insolvenz des Generalunternehmens Alpine führte dazu, dass das Projekt mit seinen mehr als 160 Wohnungen zum Stillstand kam. Mittlerweile wird wieder gebaut – allerdings sind diverse Baumängel beispielsweise an der gesamten Fassade zu beheben. Lorenz spricht dennoch von einem Durchbruch: „Ohne die Marina

hätte es mit Sicherheit bis heute keinen weiteren Neubau gegeben – und auch keinen IBA-Park.“

Weitere Lorenz-Projekte: In Pinneberg entstanden für 19 Millionen Euro 114 Einheiten für betreutes Wohnen. In der Innenstadt von Quickborn baut Lorenz eine ehemalige Schokoladenfabrik um. Auch hier entstehen Wohnungen und Raum für Gewerbe. Auch in Lüneburg wird entwickelt – im Hanseviertel (siehe auch Seite 16). Und in Altona – dort sollen bis Ende kommenden Jahres 30 Wohnungen fertiggestellt werden. Für den bundesweit tätigen Industrie-Dienstleister WISAG baut Lorenz in Harburg eine neue Hamburg-Zentrale.

Das ganze Programm bewältigt das Unternehmen Lorenz + Partner (die Entwickler) mit acht Architekten, zwei Bauingenieuren und zwei Assistentinnen. Lorenz: „Mit unseren Projekten sind wir die nächsten Jahre voll ausgelastet. Allerdings: Wir müssen immer zehn Angeln im Teich haben, damit an einer mal ein Fisch beißt.“ Das Geschäft ist langwierig und abhängig von guten Kontakten. Lorenz: „An dem Hotel-Thema in Harburg arbeite ich bereits seit zehn Jahren.“ wb

web: www.lorenzhh.de

Lorenz und die Lorenz Gruppe

Nach dem Studium in Bochum startete der gebürtige Hamburger Frank Lorenz seine Laufbahn bei der Spezial-Tiefbaufirma Grundbau Papproth in Winsen. Dort lernte er als junger Ingenieur alles zum Thema Gründung. Es folgten drei Jahre als Bauleiter bei Aug. Prien in Harburg und mehrere Jahre beim Bodensanierer Nordac. Mitte der 90er-Jahre, nachdem die Bodenwaschanlage ihren Betrieb einstellen musste, knüpfte Lorenz Kontakt zu einem Studienkollegen und machte mit ihm das Unternehmen Lindschulte + Partner in Hamburg auf. Später trennten sich beide einvernehmlich – 1998 startete Lorenz unter dem Namen Lorenz + Partner allein durch.

Aus dem Kreis seiner Mitarbeiter hat Frank Lorenz (58) eine Führungsgruppe von vier Leuten gebildet, die sich demnächst an dem Unternehmen beteiligen sollen. Damit sind die Weichen für die Zukunft gestellt. Alle Mitarbeiter sind seit Jahren am Gewinn beteiligt. Seit mehr als sechs Jahren liegt die Fluktuation bei Null. Zum Unternehmen gehört die Lorenz Gruppe, die als Holding das Dach für die Projektgesellschaften bildet. In seine Projekte bindet Lorenz in der Regel mittelständische, inhabergeführte Bauunternehmen als Teilhaber ein. wb

INFO



Lüneburg The future is now.

- ✚ Exzellente Verkehrsanbindung
- ✚ Universitätsstandort mit Aus- und Weiterbildungsangeboten
- ✚ Innovations- und gründerfreundliches Umfeld
- ✚ Hot Spot für internationale Unternehmen
- ✚ Vielfältiges Event- und Kulturangebot