Ausgabe 23 – Juni 2019 – **Herausgegeben vom TAGEBLATT**

BUSINESS & PEOPLE

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN AUS DER METROPOLREGION HAMBURG

INTERVIEW

Hjalmar Stemmann ist neuer Präsident der Handwerkskammer Hamburg.

Seite 2

DIGITAL

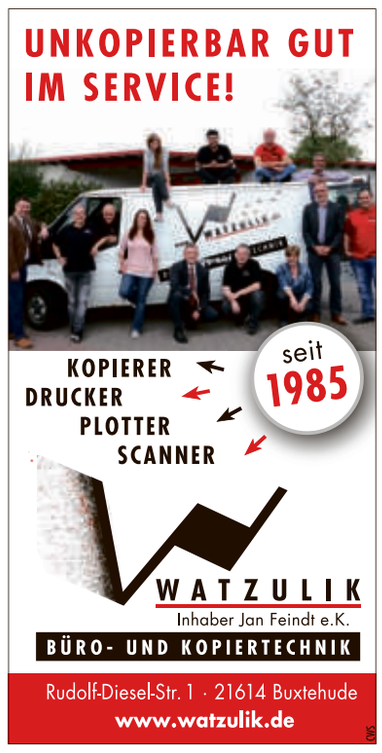
Das war Nummer 4: Großer Auftrieb beim Hamburg Innovation Summit.

Seiten 4/5

AUSBILDUNG

Interessiert? LSH-Tochter Zukunft durch Ausbildung sucht neuen Leiter.

Seite 21



Exklusiv

Jürgen Pietsch (70) präsentiert vor dem Hauptgebäude der TUHH seine Verbündeten gegen den Feinstaub: verschiedene Moosarten auf einer Glasplatte. Stickoxide aus Dieselmotoren könnten hier düngende Wirkung haben, so sein Ansatz.

Foto: Wolfgang Becker

Kampf dem Feinstaub: Harburger Professor plant Moos-Filter für Megastädte

Prof. Dr.-Ing. Jürgen Pietsch hat Hoffnung für den Dieselmotor – Die Pflanzen ernähren sich von Stickoxiden

Von Wolfgang Becker

Er ist immer für Überraschungen gut: Dr.-Ing. Jürgen Pietsch, emeritierter Professor der TUHH und der Hafencity-Universität, hat soeben eine Unternehmensgründung in China angeschoben, um bei der Bekämpfung von dicker Luft in Innenstädten, aber auch in geschlossenen Räumen zu helfen. Dabei setzt er auf biologische Helfer: Bei der Senkung der Feinstaubbelastung in Metropolregionen und Mega-Cities soll Moos zum Einsatz kommen. Der Clou: Moos ernährt sich unter anderem von Stickoxiden, wäre also der natürliche Verbündete des Dieselmotors.

Auslöser dieser eher unkonventionellen Business-Idee war ein koreanischer Freund, der vor zwei Jahren bei Pietsch nachfragte, ob es nicht eine Pflanzen-Lösung zur Bekämpfung des Smogs aus dem benachbarten China gebe. Der Professor: „Ich habe Nachforschungen angestellt und bin auf Unternehmen gestoßen, die Mooswände zur Feinstaubbekämpfung verkaufen. So eine fünf Quadratmeter große Mooswand wird da schon mal für 25 000 Euro angeboten. Nach meinen Berechnungen ist das sehr teuer und viel zu klein, um einen spürbaren Effekt zu erzielen. Deshalb habe ich ein neues System entwickelt.“

Mittlerweile hat Pietsch zwei Patente angemeldet. Seine Idee: Wenn Moos als Bio-Filter für Feinstaub Wirkung erzielen soll, dann muss der Smog quasi durch die Pflanzen hindurchwehen. Anstelle der vertikalen Wände will er horizontal Regalkonstruktionen aufstellen – vorzugsweise dort, wo der Feinstaub entsteht. Das könnten beispielsweise die Mittelstreifen vielbefahrener Straßen und Autobahnen sein. Und: Die Pflanzen müssen perfekte Lebensbedingungen erhalten, also automatisiert befeuchtet werden. Pietsch geht davon aus, dass in einer Metropolregion wie Hamburg mehrere 100 000 Quadratmeter Wirkfläche mit verschiedenen Moosarten verteilt werden müssten, um so viel Feinstaub zu absorbieren, dass ein deutlicher Effekt nachweisbar ist. Da die Räume in einer Stadt komplett offen sind und die Witterungsverhältnisse schwanken, kann so ein Nachweis allerdings nur mit Langzeitstudien erbracht werden. Die gibt es noch nicht.

Mehr zum Thema auf Seite 34

IMMOBILIEN

Projektentwickler Torsten Rieckmann stellt die Senectus GmbH vor. **Seite 25**

EVENT

Zehn Jahre Business & People: Speed-Input im hit-Technopark **Seiten 28+29**

DER B&P-NEWSLETTER

Hamburg und Bremen? Das geht! Im neuen B&P-Newsletter, der auf Wunsch einmal im Monat zugeschickt wird. Kostenlose Anmeldung unter

» **https://www.business-people-magazin.de/newsletter/**

Von Wolfgang Becker (links) und Wolfgang Stephan.

EDITORIAL

Deutschland im Suchlauf – um wieder durchzustarten

Wir hatten uns schon so daran gewöhnt: Der deutsche Wirtschaftsmotor brummt und brummt und brummt. Wie ein alter Käfermotor. Und das ist wahrscheinlich auch sein Problem. Wenn sich die äußeren Umstände verändern, geraten auch bewährte Systeme ins Stottern. Diese Umstände haben sich nun umfassend verändert, und die Prognosen für die Wirtschaftsentwicklung in Deutschland sind nicht mehr so rosig wie noch vor ein oder zwei Jahren.

Ein „Dealmaker" als US-Präsident, Handelskriege, Säbelrasseln in Nahost, Brexit, Nationalismus in manchen EU-Staaten, Gelbwesten-Invasion in Frankreich – das geht uns alles nichts an? Und ob! Auch in Deutschland legen Rechts und Links zu, während die bewährten Volksparteien in der Mitte des Strudels immer engere Kreise ziehen. Vor diesem Hintergrund ist es kein Wunder, wenn Unternehmen auf der Investitionsbremse stehen. Frage: Ist dieses eher düstere Szenario quasi eine Antwort auf Globalisierung und Digitalisierung? Eine direkte Folge der sich anbahnenden Umwälzungen, die von Wissenschaftlern wie HWWI-Direktor Henning Vöpel als der radikalste Einschnitt seit Beginn der Industrialisierung vor 200 Jahren bezeichnet wird (Seite 32)? Er attestiert zumindest der „alternden deutschen Gesellschaft" ein kollektives Verharren im Bewährten, also im Rückwärtsgewandten. Sollte sich dieses Denken politisch verfestigen, wird es wohl nichts mit der schönen neuen Welt. Dann allerdings wird das alte Europa ziemlich schnell richtig alt aussehen. Vor diesem Hintergrund lohnt immer auch der Blick auf die Wirtschaft vor der Haustür. Die ist natürlich von all den Rahmenbedingungen ebenfalls betroffen. Umso bemerkenswerter ist es, dass sich viele Unternehmen dennoch behaupten und Bewährtes mit Neuem mischen, investieren und ausprobieren. Ganz gemäß dem Motto „Wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit . . ." setzen sie Innovationen, Kreativität und Kraft frei. Deutschland im Suchlauf – um schnell wieder durchstarten zu können.

In diesem Sinne wünschen wir eine erholsame Urlaubszeit . . .

Wolfgang Becker und Wolfgang Stephan

IMPRESSUM

BUSINESS & PEOPLE

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

CHEFREDAKTEUR:	Wolfgang Stephan (verantwortlich)
OBJEKTLEITUNG:	Wolfgang Becker
REDAKTION:	Julia Balzer, Wolfgang Becker, Martina Berliner, Lars Strüning, Björn Vasel
KORREKTORAT:	Urte Michaelsen, Leonie Ratje
LAYOUT/PRODUKTION:	Gunda Schmidt
ANZEIGEN:	Sönke Giese (verantwortlich)
VERTRIEB:	Marcus Stenzel
AUFLAGE:	55 000
HERAUSGEBER:	Zeitungsverlag Krause GmbH & Co. KG, Glückstädter Straße 10, 21682 Stade
GESCHÄFTSFÜHRER:	Georg Lempke
DRUCK:	Pressehaus Stade, Zeitungsdruck GmbH, Glückstädter Straße 10, 21682 Stade

„Die Arbeit ist da – es fehlen nur die Menschen, die sie erledigen . . ."

INTERVIEW Hjalmar Stemmann, neuer Präsident der Handwerkskammer Hamburg, über den Fachkräftemangel, die Ausbildung und eine pragmatische Idee: Die Wiedereinführung des Werkunterrichts an den Schulen

Sein Name steht für Kontinuität und neue Ideen zugleich: Mit der Wahl von Hjalmar Stemmann zum neuen Präsidenten zeigt die Handwerkskammer Hamburg, wie solide Führungsorganisation gelingt. Stemmann war bereits seit 2011 Vizepräsident – jetzt ist er Nachfolger von Josef Katzer, der den Statuten gemäß nach zwei Amtsperioden und zehn Jahren an der HWK-Spitze nicht wiedergewählt werden konnte. Wenige Tage nach der offiziellen Stabübergabe im Beisein von Hamburgs Bürgermeister Peter Tschentscher sprach B&P-Redakteur Wolfgang Becker mit dem neuen Präsidenten des Hamburger Handwerks.

Vita

Der Hamburger Hjalmar Stemmann wurde im Oktober 1963 in eine Zahntechniker- Familie hineingeboren. Nach dem Abi machte er eine Lehre in dem Beruf und studierte anschließend in Marburg Volkswirtschaftslehre mit Schwerpunkten in den Bereichen VWL, Finanzen und Sozialpolitik. 1993 stieg er in die elterliche Stemmann Zahntechnik GmbH ein. Seit 2012 ist er Alleingesellschafter und Geschäftsführer der steco-system-technik GmbH & Co. KG sowie Geschäftsführer und Mitgesellschafter der Stemmann & Leisner Mund-, Kiefer- und Gesichtstechnik GmbH. 2009 wurde Stemmann Bezirkshandwerksmeister in Eimsbüttel, 2011 erstmals Vizepräsident der Handwerkskammer Hamburg. Von 2008 bis 2015 war der Christdemokrat Abgeordneter der Hamburgischen Bürgerschaft, bis 2018 zudem Landesvorsitzender der Mittelstands- und Wirtschaftsvereinigung der CDU (MIT). wb

Was ist das wichtigste Thema, mit dem Sie jetzt in Ihre Präsidentschaft starten?
Das allerwichtigste Thema ist die Gewinnung von Auszubildenden und Fachkräften. In ganz Hamburg ist kaum noch ein Handwerkerauto unterwegs, auf dem nicht hinten ein Aufkleber mit der Botschaft „Kollege gesucht" klebt. Das ist unser zentrales Thema. Der Fachkräftemangel und der Mangel an Nachwuchs ist die Wachstumsbremse im Hamburger Handwerk. Die Arbeit ist da – es fehlen nur die Menschen, die sie erledigen.

Wie erklären Sie sich diese Entwicklung? Das Handwerk hat eine Jahre andauernde Riesenkampagne durchgeführt, ist also durchaus präsent. Sind es allein demographische Gründe?
Da kommen viele Punkte zusammen. An vorderster Front natürlich die phantastische Konjunktur. Der Handwerksbetrieb, der zurzeit nichts zu tun hat, macht irgendetwas falsch. Unsere Betriebe sind extrem gut ausgelastet. Und dann kommt der Schereneffekt durch die Demographie hinzu. Die Baby-Boomer-Jahrgänge gehen in die Rente, weniger junge Menschen rücken nach. Unsere Imagekampagne hat immerhin dazu geführt, dass wir unsere Ausbildungszahlen stabil gehalten haben, das ist schon ein toller Erfolg. Aber wir könnten viel mehr Leute gebrauchen.

Wie steht es um die Eignung der Bewerber?
Da muss man dann doch manchmal tief durchatmen. Ja, wir suchen Auszubildende, aber die müssen auch eine gewisse Qualifikation mitbringen. Was die schulischen Qualifikationen angeht, da können wir helfen und in den drei Jahren der Ausbildung noch einiges nachholen. Auf der anderen Seite sind es aber die sozialen Qualifikationen – da hat der eine oder andere Bewerber doch häufig noch Luft nach oben.

Vereinzelt gehen Betriebe dazu über, ihren Lehrlingen im letzten Ausbildungsjahr bereits Gesellengehälter anzubieten, um sie zu halten – ist das eine gute Lösung?
In echten Ausnahmefällen kann der Gesellenlohn dann schon gerechtfertigt sein. Generell ist die Ausbildungsvergütung aber fair und richtig.

Manchmal könnte ja durchaus der Eindruck entstehen, dass die nachwachsende Generation etwas desorientiert und entscheidungsschwach ist. In der Folge wird häufig gewechselt . . .
Das sehen wir leider häufig schon anhand der Bewerbungen. Ich empfehle den jungen Menschen, nicht nur die ein oder zwei Schulpraktika zu absolvieren, sondern durchaus nochmal in den Ferien weitere Praktika zu machen. Jedes Praktikum ist wertvoll – gerade auch wenn ich es mit der Erkenntnis beende, dass dies nicht mein Traumberuf ist.

Gibt es noch eine Schraube, an der das Handwerk drehen kann, um einen besseren Zugang zur jungen Generation zu bekommen und handwerkliches Arbeiten interessant zu machen?
Wir müssen junge Leute schon in der Schule mit dem Handwerk in Kontakt bringen, damit sie Begabung und Begeisterung dafür an sich selbst entdecken können. Der Werkunterricht ist leider so gut wie abgeschafft – teilweise ist er durch Zeit für generelle Berufsorientierung ersetzt worden, die natürlich auch wichtig ist. Im Programm der Ganztagsschulen wäre allerdings nachmittags Platz für freiwillige Kurse in handwerklichen Fächern, die etwa ehrenamtlich durch sehr erfahrene, ältere Handwerksmeister betreut werden könnten. Das sollten wir versuchen!

Haben Sie schon einen Vorstoß Richtung Schulbehörde unternommen.
Dieses Thema ist mir wichtig, daher habe ich es bei meinem Antrittsbesuch dort direkt zur Sprache gebracht.

Vor gut einem Jahr haben Ihr Vorgänger, Josef Katzer, und der damalige Hamburger Wirtschaftssenator Frank Horch einen bundesweiten Vorstoß mit dem Ziel angekündigt, die Meisterausbildung für die Absolventen kostenfrei zu gestalten. Was ist daraus geworden? Sind Sie an dem Thema ebenfalls dran?
Die Meisterprämie von 1000 Euro, die wir in Hamburg haben, ist eine Anerkennung, aber eben auch nur das. Wir müssen dahin kommen, dass junge Meister ohne Prüfungsschulden in ihr weiteres Berufsleben starten können. Die Meisterausbildung muss also kostenfrei stattfinden. Allerdings haben wir da eine ganz große Bandbreite, die abhängig ist von den Gewerken. Da geht es um Werkzeuge, Geräte, Materialien und zum Teil sehr unterschiedliche Gebühren. Die Bandbreite liegt zwischen 15 000 und mehr Euro beispielsweise beim Zahntechnikermeister und vierstelligen Beträgen in anderen Gewerken. Ich bin dafür, hier gewerkeabhängige Lösungen zu finden, damit wir die vielbeschworene Gleichwertigkeit zur akademischen Ausbildung realisieren. Ob ich ein geisteswissenschaftliches Studium absolviere oder ein Medizinstudium – das kostet mich am Ende fast nur den persönlichen Einsatz. Kurz: Hier finanziert der Staat die Ausbildung weitgehend, dort muss der angehende Meister seine Ausbildung selbst bezahlen – das ist ungerecht.

Das klingt nach einem dicken Brett, das da zu bohren ist, denn es müsste ja eine bundesweit einheitliche Lösung geben.
Das ist ein ganz dickes Brett. Der ehemalige Hamburger Bürgermeister Olaf Scholz war ein großer Freund der Meisterprämie, für den jetzigen Bundesfinanzminister Olaf Scholz ist das schon wieder etwas schwieriger, denn da müsste er Butter bei die Fische geben. Zurzeit haben wir einen bunten Flickenteppich – je nach Bundesland liegt die Unterstützung für die Meisterausbildung zwischen null und etwa 5000 bis 6000 Euro. Aber das kann es ja nicht sein. Wir brauchen eine bundeseinheitliche Regelung.

Letzter Punkt: der Stellenwert der regionalen Dependancen des Hamburger Handwerks. Wird sich da etwas verändern? Oder: Hat Hamburg den Standort Harburg im Fokus?
Wir haben mit dem Elbcampus einen ganz wichtigen Standort in Harburg, also südlich der Elbe! Das ist unser zweiter großer Standort. Selbstverständlich werden wir dort auch unsere Harburger Zweigstelle behalten. Was die manchmal geäußerten Harburger Befindlichkeiten gegenüber Hamburg angeht: Das dortige Handwerk steht bei der Unterstützung der sieben Bezirke durch die Kammer mit am besten da. Und überhaupt: Ich habe die gefühlte Trennung von Hamburg und Harburg durch die Elbe sowieso nie verstanden.

... wie Metropolregion.
Wir sind Ihr Partner für Gewerbeimmobilien in und um Hamburg.

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

ENGEL&VÖLKERS
COMMERCIAL

Jens Saß, geschäftsführender Gesellschafter von implantcast in Buxtehude, steht an dem Arbeitsplatz, an dem die einzelnen Teile den Lagerkisten entnommen werden. Dies wird per Hand-Scan ans System gemeldet.

Jens Saß und Julian Bark im vollautomatisierten Lager. Hinter ihnen ragt der Lift als vertikale Verbindung der 18 Lagerebenen in die Höhe.

digital KONKRET

Ein logistisches Meisterstück

B&P VOR ORT Das Buxtehuder Medizintechnikunternehmen implantcast präsentiert das volldigitalisierte neue Hightech-Lager

Kleine Ursache, große Wirkung: Wer eine künstliche Hüfte oder ein neues Kniegelenk braucht, macht sich normalerweise viele Gedanken über seine Gesundheit, die Operationsrisiken und die erhoffte schmerzfreie Beweglichkeit nach dem Eingriff, jedoch sicher nicht über die logistische Herausforderung, die jeder einzelne Fall darstellt. Ein einziger OP-Termin setzt eine komplexe Aktionskette in Gang, die ihresgleichen suchen dürfte. Um den Materialstrom effektiver und beherrschbarer zu gestalten, hat das Buxtehuder Medizintechnikunternehmen implantcast jetzt rund sechs Millionen Euro investiert und ein weitgehend automatisiertes und digital gesteuertes neues Lager gebaut – ein Eingriff am offenen Herzen, denn das Geschäft lief während der Bau- und Inbetriebnahmephase auf vollen Touren weiter. Jens Saß, geschäftsführender Gesellschafter der implantcast GmbH (CEO), lud B&P zu einem Ausflug in die digitale Welt der Logistik ein und präsentierte das vermutlich modernste Lager in der Metropolregion Hamburg.

Die Aufgabe

„In unserem alten Lager hatten wir mehrere Türme mit einem manuell gesteuerten Liftsystem sowie Bibliotheksysteme, in denen unsere Teile gelagert wurden – insgesamt 150 000 Artikel. Aufgrund des steigenden Geschäfts wurde es immer schwieriger, die täglichen Auswahlsendungen zusammenzustellen. Zum einen dauerte es mit 30 Sekunden zu lange, bis die Paternoster das angeforderte Teil endlich zur Ausgabe befördert hatte, zum anderen hätten unsere Mitarbeiter künftig bis zu 400 Meter lange Strecken zurücklegen müssen, wenn wir das alte System erweitert hätten. Dann hätten wir nur Leichtathleten beschäftigen dürfen“, sagt Saß. Hintergrund: Steht eine Operation an, fordern die Kliniken, die über keine eigenen Konsignationslager verfügen, eine passende Auswahlsendung an (siehe Kasten). Sie besteht aus bis 250 Teilen, die korrekt zusammengestellt, verpackt und versendet werden müssen. Pro Auswahlsendung dauerte es etwa eine Stunde, bis alle Teile beisammen sind.

Die Herausforderung

Da Hüfte nicht gleich Hüfte, Knochen nicht gleich Knochen und Patient nicht gleich Patient ist, hat implantcast zehn verschiedene Primär-Schaftsysteme allein für den Bereich der Hüftprothese entwickelt. Sie bestehen aus verschiedenen Materialien und Einzelbauteilen – und sind jede für sich noch in einem Dutzend verschiedener Größen zu haben. Hinzu kommen spezielle Werkzeuge für den Einbau durch den Operateur. Die große Menge an Einzelteilen machte eine völlig neue Lagerhaltung nötig. Also wurde eine neue Halle gebaut. Das Ziel: ein vollautomatisches Lager mit deutlich höherer Geschwindigkeit. Was die Aufgabe nicht leichter machte: Jedes implantcast-Teil ist ein Unikat und gesondert gekennzeichnet – aus Gründen der Dokumentation ein Muss in der Medizintechnik.

Die Lösung

implantcast schaute sich zunächst den Markt für entsprechende Lagersysteme an und stieß am Ende auf die österreichische Knapp AG, die zu den Weltmarktführern im Bereich halb- und vollautomatisierte Lagersysteme zählt. Jens Saß beauftragte Julian Bark (30), heute Leiter Finanzen, mit der Aufgabe, das Lagerprojekt umzusetzen und den Übergang zu koordinieren. Bark: „Bisher mussten die Mitarbeiter die Barcodes aller Teile einer Auswahlsendung per Hand scannen, gegenscannen, in Kisten verpacken und den Lieferschein erstellen. Dabei konnte es auch mal zu Fehlern kommen. Das Problem ist die Masse: Weil wir die umfangreichen Auswahlsendungen verschicken, werden jede Woche 20 000 Teile ein- und ausgelagert. Hinzu kommen rund 10 000 Teile Neuware und Zugänge aus der Sterilisation. Und das alles in den engen Gängen.“

Die Gänge sind nun noch enger, aber es sind keine Menschen mehr in ihnen unterwegs. Auf der Lagerfläche (40 mal 25 Meter) sind 18 Ebenen durch acht Gänge gegliedert. Zwei Lifte befördern Shuttles in der Vertikalen. Auf den Ebenen fahren insgesamt zwölf flinke, sensorbestückte Roboter zu den Lagerbehältern mit dem georderten Teil, nehmen sie an Bord und bringen sie auf die Nullebene. Auf dem Rückweg zur nächsten Tour erledigen sie zugleich die Einlagerung. Alle Teile in den Standardbehältern sind chaotisch eingelagert und mit einem RFID-Chip versehen. Der Chip sendet ein Signal, das ausgelesen werden kann. Die Kisten, in denen sich die Teile für eine Auswahlsendung befinden, fahren über ein Fördersystem in die Scan- und Verpackungsabteilung. Integrierte Scanner in der Förderlinie zeigen auf Bildschirmen an, was sich in dem Behälter befindet. Ein Laserstrahl leuchtet auf den Karton mit dem Teil X, das entnommen werden soll. An diesen Arbeitsplätzen stehen Mitarbeiter und stellen die Auswahlsendung zusammen, die anschließend nebenan „reisefertig“ verpackt wird. Dauer pro Auswahlsendung: nur noch 20 Minuten.

Das Ergebnis

Der Materialfluss hat intern eine deutlich höhere Geschwindigkeit. Jens Saß: „Allerdings hat sich die Nachfrage nach unseren Produkten so stark entwickelt, dass wir jetzt schon über die Erweiterung der Anlage nachdenken.“ Das Knapp-System ist mittlerweile gut eingefahren. Allerdings war der Auftrag aus Buxtehude auch für die Österreicher Neuland. Saß: „So eine Anlage ist zuvor noch nie in Verbindung mit der RFID-Technologie gebaut worden. Insofern ist unser Lager eine Pilotanlage.“

Julian Bark: „Wir haben dazu drei Softwaresysteme zusammengeführt: die Software von Knapp, unser eigenes ERP-System und die RFID-Software.“ Ein Großprojekt, das 2015 mit der Planung begann und ab 2017/2018 dazu führte, dass implantcast teilweise mit dem alten Lager, dem neuen und einem extra eingerichteten Zwischenlager arbeiten musste. Zusätzlich waren Abiturienten und Studenten im Dauereinsatz, um alle 150 000 vorhandenen Teile mit RFID-Chips auszustatten und in die neue Lagersystematik einzupflegen. Julian Bark rückblickend: „Heute können wir darüber lachen, aber in der drei Monate dauernden heißen Phase der Umstellung hatten wir ehrlich gesagt auch schlaflose Nächte.“ wb

■ **implastcast** beschäftigt insgesamt 600 Mitarbeiter in Buxtehude (2012 waren es noch 340) und hat Vertriebspartner in mehr als 80 Ländern. Highttech-Implantate made in Buxtehude werden weltweit in aller Herren Länder verschickt. Zum Portfolio gehören Hüft-, Knie und Sprunggelenks-Prothesen. Die Fertigung der Teile ist im hohen Maße automatisiert, seit 2012 sind im damals neu eröffneten CNC-Zentrum Roboter im Einsatz. 2018 feierte implantcast das 30-jährige Bestehen. Der Jahresumsatz liegt bei 80 Millionen Euro.

» **Web: www.implantcast.de**

> „Mit der Investition, der erfolgreichen Integration und Implementierung des Knapp-Lagersystems, sehe ich unser Unternehmen als gut für die Zukunft aufgestellt. Wir haben eine fortschrittliche Technologie, die nicht jeder unserer Wettbewerber hat. Von daher blicke ich sehr positiv in die Zukunft.“
>
> Jens Saß, CEO implantcast

Ein eindrucksvolles Foto: All diese Pakete werden an eine Klinik verschickt, um dort ein einziges Knie-Implantat auszutauschen, wie Jens Saß erläutert.

Foto: Wolfgang Becker

Auswahlsendung: 200 Kilo Material für ein Gelenk

Der Einbau eines künstlichen Hüftgelenks oder einer Knieprothese ist unter medizinischen Aspekten in der Regel Routine. Allein in Deutschland werden pro Jahr rund 200 000 Hüftprothesen implantiert – die weitaus meisten in Folge einer Arthrose. Doch ein Operateur muss mit allem rechnen, wenn er im OP-Saal steht. Sein Ziel ist es, dem Patienten ein passgenaues Implantat einzusetzen. Da er nicht weiß, welchen Befund er während der Operation tatsächlich vorfindet, ist er auf alle Eventualitäten vorbereitet. Das heißt konkret: Vor dem OP-Termin werden die Bauteile für die „neue Hüfte“ in allen möglichen Varianten bereitgestellt. Die einzelnen Teile des Implantats können dann so zusammengestellt werden, dass eine passgenaue Kombination entsteht. Was das für die Logistik bedeutet, die beispielsweise für den Austausch eines Knie-Implantats nötig ist, erläutert Jens Saß mit Blick auf eine vollgestapelte Palette: „Das hier ist die Auswahlsendung für den Austausch eines Knie-Implantats. Sie besteht inklusive der Werkzeuge aus 200 Teilen und wiegt 200 Kilo.“ Die Sendung, bestimmt für eine Klinik in Krefeld, wurde mit einem 7,5 Tonner abgeholt. Von den 200 Teilen werden real nur etwa zehn benötigt – allerdings die zehn passenden. Alle anderen Teile werden zurückgeschickt. Das heißt für implantcast auch: Warenannahme, Eingangskontrolle, eventuell Desinfektion, Einlagerung. wb

Ihr Expertenteam für Spediteure und Frachtführer

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

Die wichtigsten Versicherungsangebote:

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

„Bäm! Fürs Brain…“

4. Hamburg Innovation Summit: Die Fischauktionshalle als „Fenster in die Zukunft“

Sie machte den Auftakt: Die Zukunftsforscherin Oona Horx-Strathern referierte über die „Stadt der Zukunft“ und die sich ändernden Anforderungen an die Stadtplanung.

Auf den Slogan muss erst Mal jemand kommen: „Bäm! Fürs Brain!“. Er schmückt die neuen Plakate des hit-Technoparks und fasst im Wesentlichen zusammen, was die rund 1200 Besucher des 4. Hamburg Innovation Summit HHIS erwartete. Der in Harburg geborene Zukunftsevent hatte dazu erstmals den Süden verlassen und mit der Fischauktionshalle direkt an der Hafenkante einen Ort gefunden, der Tradition und hanseatische Zukunftsorientierung unter einem Dach bot. Hamburgs Bürgermeister, Dr. Peter Tschentscher, machte zur Eröffnung nicht nur einen Rundgang durch die „Expo“, sondern stand nach seinem Grußwort und der ersten Keynote mit Zukunftsforscherin Oona Horx-Strathern auch für eine ausgiebige Diskussionsrunde zum Thema „Stadt der Zukunft“ zur Verfügung.

Auf der Expo zeigte sich Hamburg von seiner innovativen Seite – unter den 74 (!) Ausstellern waren die großen Akteure wie die HHLA, Hamburg Invest und mehrere Hochschulen sowie Forschungseinrichtungen vertreten, doch der Süden der Hansestadt zeigte mindestens eine ebenso große Präsenz mit Namen wie Airbus, TUHH, Tutech, hit-Technopark, HC Hagemann, channel hamburg – und Oneasme (englisch: One as me, einer wie ich). Letzteres ist ein Start-up aus dem ISI-Zentrum für Gründung, Business & Innovation in Buchholz. Konkret geht es um die Entwicklung individualisierter Avatare, also virtueller Klone, die die Originalmaße ihrer Auftraggeber haben und beispielsweise als Datensatz an die Maßschneiderei versendet werden können. Selbstverständlich sind die digitalen Zwillinge voll beweglich und haben durchaus das Zeug, als Modell für den neuen Nadelstreifen oder das kleine Schwarze herzuhalten.

Es sind Ideen wie diese, die zeigen, was im Zuge der Digitalisierung alles möglich ist. Andere Aussteller präsentierten aufwendige Modelle für die Stadtplanung, VR-basierte medizinische Helfer, technologische Entwicklungen aller Art, Software und natürlich auch Pläne, wie die Zukunftswerkstätten der Hansestadt real aussehen werden – darunter der Hamburg Innovation Port (HIP), den HC Hagemann im Harburger Channel baut. Das Unternehmen war mit einem Modell vor Ort. Christoph Birkel, Betreiber des hit-Technoparks und einer der Urheber des HHIS, sowie sein Innovationsmanager Mark Behr warben dagegen mit einem neuen Konzept für den Technologiepark (siehe ausführlichen Bericht auf Seite 15). Bürgermeister Tschentscher nutzte die Expo-Runde, um sich an einigen Ständen mit den Ausstellern zu unterhalten.

Was diesen Innovation Summit besonders machte: Durch den Sprung über die Elbe gelang es dem Organisationsteam um Anette Eberhardt, einen deutlichen Nachfrageschub zu entfachen. Der Run auf die Keynote-Speaker, die Workshops und die Ausstellung war entsprechend groß. Fazit: HISS No. 4 war ein voller Erfolg. wb

Und das sind die Innovativsten…

Hamburg Innovation Awards aus der Hand von Wissenschaftsenatorin Katharina Fegebank

Kurz vor der Preisverleihung sorgte Frank Salzgeber, Head of Innovation and Ventures Office der European Space Agency (ESA), mit einem Vortrag für Spannung.

Das Siegerteam in der Kategorie Idee: Katharina Fegebank übergibt Startup Koffer und Scheck an Flugilo-Entwickler Andrew Moakes (links) und Alexander Kasinec.

Gewinner der Kategorie Start: Katharina Fegebank freut sich mit Yagiz Yürüker (links) und Felix Brüggemann.

In der Kategorie Wachstum erhielt acCELLerate den Innovation Award: Dr. Oliver Wehmeier (von links), Senatorin Katharina Fegebank, Susan Ciura und Dr. Alexander Loa.

Moderatorin Corinna Lampadius (links) im Gespräch mit Katharina Fegebank.

Fotos: Martina Berliner

Wettbewerb spornt an. Deshalb gehört zum krönenden Abschluss jedes HHIS die Verleihung der Hamburg Innovation Awards. Prämiert wird die potenzialträchtigste Geschäftsidee (Idee), das spannendste Startup (Start) sowie das innovativste Wachstumsunternehmen in der Metropolregion Hamburg (Wachstum). Die Siegerteams jeder Kategorie erhalten ausgestattete Gründerkoffer mit Sachpreisen sowie ein Preisgeld in Höhe von je 5000 Euro. Bewertet werden alle Wettbewerber von einer unabhängigen hochkarätigen Jury. Die Preisverleihung übernahm Wissenschaftssenatorin Katharina Fegebank sehr gern. Sie zeigte sich begeistert von Wettstreit und Finalisten. „Die Innovation Awards würdigen Neugier, Kreativität und den Mut, Neues zu wagen. Sie fördern Menschen, die Lust haben, die Grenzen des bisher Möglichen zu verschieben. Solche Menschen brauchen wir!“

Kategorie Idee

In der Kategorie „Idee“ wurde Flugilo ausgezeichnet. So heißt der mobilen Sensor, den Alexander Kasinec und Andrew Moakes entwickelt haben. Das kleine Gerät der Studenten des Northern Institute of Technology (NIT) in Harburg erlaubt schnelles und sicheres Bewegen von Flugzeugen am Boden. Die temporäre „Einparkhilfe“ könnte Schäden beim Manövrieren vermeiden und Fluggesellschaften Millionen Reparaturkosten ersparen. Flugilo verspreche greifbaren Kundennutzen und die Erfinder verfügten bereits über ein starkes Partnernetzwerk, lobte die Jury.

Kategorie Start

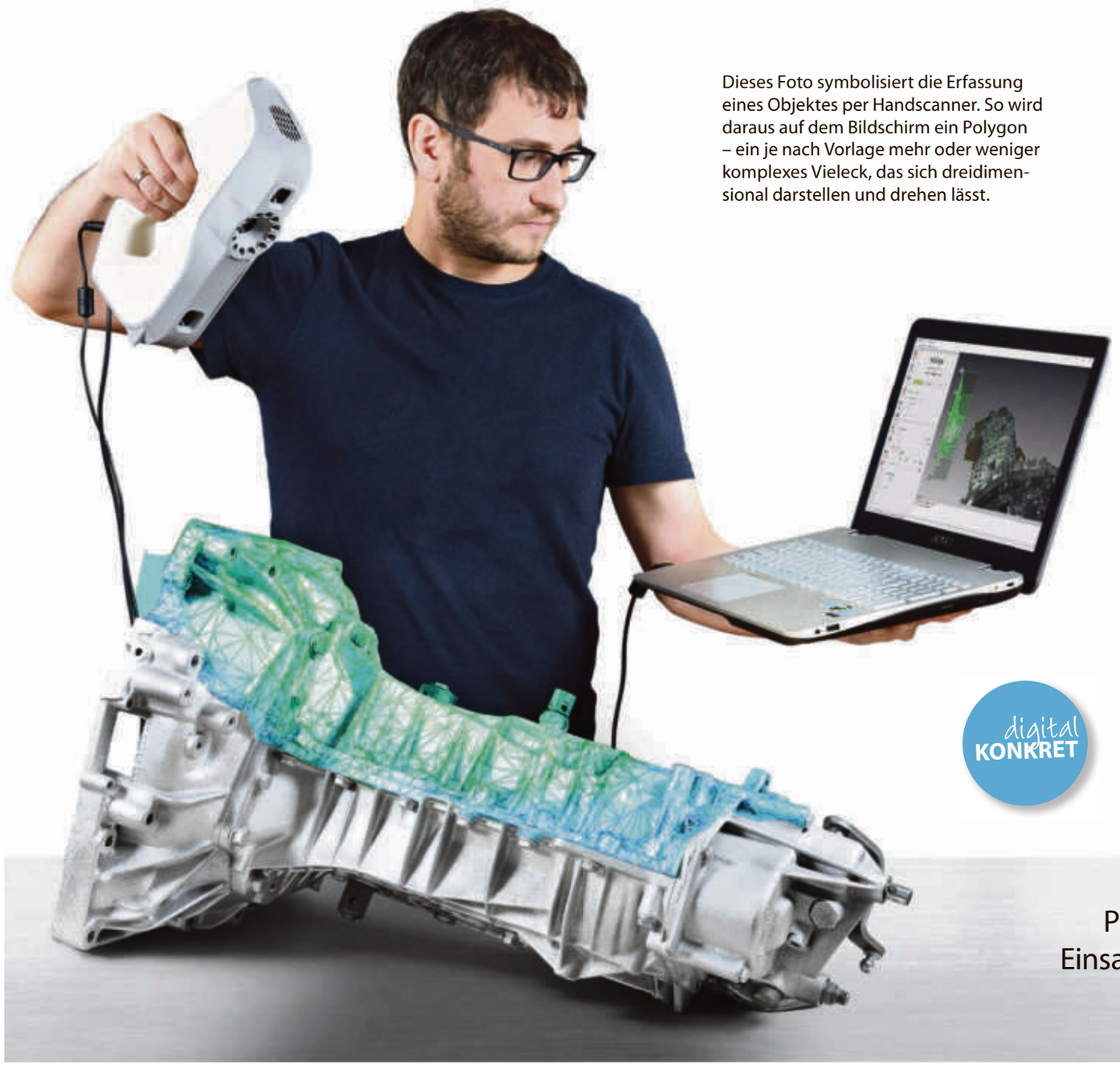
Das siegreiche Startup aus der Kategorie Start befasst sich indirekt ebenfalls mit der Luftfahrt – speziell mit der Wirkung von Langstreckenflügen auf die Passagiere. Yagiz Yürüker und Felix Brüggemann haben jetlite (Finkenwerder) entwickelt, einen Algorithmus, der die Beleuchtung von Flugzeugkabinen optimal an den menschlichen Biorhythmus anpasst und damit das Empfinden von Jetlag reduziert. Die jetlite-Beleuchtungsszenarien fliegen bereits an Bord der Lufthansa A35-Flotte. 2018 hat das junge Unternehmen den German Innovation Award gewonnen und ist darüber hinaus Alumnus des Airbus Accelerator-Programms BizLab.

Kategorie Wachstum

In der Kategorie Wachstum machte acCELLerate das Rennen. Das Unternehmen, das über 16 Jahren Erfahrung verfügt und neben seinem Sitz in Hamburg auch eine Niederlassung in den USA hat, ermöglicht durch schonendes Einfrieren von Zellen deren direkte Verwendung in biologischen Tests. Die Zellen werden vielfältig für das tierversuchsfreie Screening neuer Medikamente und funktioneller Inhaltsstoffe eingesetzt. Die Jury überzeugte vor allem das Fehlen direkter Wettbewerber und die globale Vermarktung.

„Die Zukunft Hamburgs liegt in Forschung und Innovation“, sagte Katharina Fegebank. „Veranstaltungen wie der Innovation Summit bieten eine hervorragende Möglichkeit, interessierte Visionäre, Gründer und Zukunftsgestalter aus Politik, Wirtschaft und Wissenschaft miteinander zu vernetzen. Dieser Austausch ist von zentraler Bedeutung, um innovative Ideen schnell in neue Produkte, Dienstleistungen und Geschäftsideen umzusetzen – und somit weiterhin Arbeit, Wachstum und Wohlstand für alle Hamburgerinnen und Hamburger zu sichern.“ mab

digital KONKRET
digital@business-people.de



Dieses Foto symbolisiert die Erfassung eines Objektes per Handscanner. So wird daraus auf dem Bildschirm ein Polygon – ein je nach Vorlage mehr oder weniger komplexes Vieleck, das sich dreidimensional darstellen und drehen lässt.

Das Scannen archäologischer Funde erleichtert Wissenschaftlern die Katalogisierung und die Forschung.

digital KONKRET

3D-Scan – der Weg in die virtuelle Welt

ProTec-Geschäftsführer Mirco Schulz über die vielfältigen Einsatzmöglichkeiten zwischen Maschinenbau und Archäologie

Mit den Geschäftsfeldern 3D-Scan und 3D-Druck hat sich Mirco Schulz, Geschäftsführer der ProTec GmbH in Buxtehude, auf die Herausforderungen eingestellt, die im Zuge der Digitalisierung auf das eigentlich auf die Programmierung von CNC-Fräsmaschinen spezialisierte Unternehmen zukommen. Während ProTec traditionell als Dienstleister für den Flugzeugbau tätig ist, kommen nun ganz neue Kunden hinzu – zum Beispiel die Kirche. Schulz: „Das Einsatzfeld gerade im 3D-Scan ist riesengroß. Allerdings stehen wir noch am Anfang einer Entwicklung, die ganz neue Möglichkeiten eröffnet."

Um potenzielle Kunden bedienen zu können, hat Schulz zwei Handscanner angeschafft, die sogar kombiniert eingesetzt werden können. Er erklärt: „Mit dem Spider-Scanner können wir Objekte bis zu einer Auflösung von fünf Hundertstel Millimeter vermessen. Diese sehr exakte Erfassung ist zum Beispiel im Maschinen- und Vorrichtungsbau nötig. Oder eben auch, wenn es um sehr kleine Teile geht. Hier gilt: Ran ans Objekt. Ziel ist eine absolut präzise Datenerfassung. Das zweite Gerät, der Eva-Scanner von Artec, ist mit einem Zehntelmillimeter viel gröber, aber in der Lage, auch die Maße sehr großer Objekte zu erfassen, ohne dass Datenmengen entstehen, die kaum noch zu bewältigen sind. Damit diese Objekte nicht verzerrt dargestellt werden, arbeiten wir zusätzlich mit Photogrammetrie. Dabei werden Messpunkte gesetzt und fotografiert. Die Fotos dienen wiederum als Vorlage für die Scan-Software."

Klingt alles sehr technisch, doch Mirco Schulz hat gleich ein paar plastische Beispiele zur Hand: „Ein typisches Einsatzfeld für dreidimensionale Scans ist die Oldtimer-Restaurierung. Wenn es keine passenden Ersatzteile mehr gibt, kann ich auf diesem Weg Formen duplizieren oder auch spiegeln. Auffällig sind Nachfragen von Kunden, die bestimmte Bauteile für Küchen benötigen. Küchen sind offenbar sehr lange im Einsatz, Ersatzteile beispielsweise für Halterungen dann nicht mehr zu bekommen. Oder das Beispiel Kirche: Wenn Altäre restauriert werden sollen und bestimmte Teile, vielleicht eine Figur, fehlen, dann lassen sich anhand der noch existierenden Figuren passende Gegenstücke anfertigen." Für eine Stader Kirche soll ProTec jetzt Blumenhalter aus Kunststoff ausdrucken. 3D-Druck ist zwar nicht die günstigste Art der Fertigung, bei geringen Stückzahlen macht sich das Verfahren dennoch bezahlt.

Exakte Duplikate

Ein ganz anderes Feld ist die Archäologie. Schulz: „Wir arbeiten unter anderem für das Museum in Buxtehude, erfassen Funde wie Fibeln und Broschen sowie sonstige Artefakte. Auch hier sind die Einsatzmöglichkeiten vielfältig: Für Forschungszwecke können 3D-Objekte beliebig vergrößert werden. In Ausstellungen können Funde auf Bildschirmen gezeigt und vom Betrachter gedreht werden. Oder es werden exakte Duplikate erstellt und gezeigt, die dann auch in die Hand genommen werden können – während das Original sicher im Depot verstaut ist."

Hinter der Scan-Technologie steckt jedoch wesentlich mehr: Wenn erfasste Objekte am Bildschirm bearbeitet werden sollen, was insbesondere bei Konstruktionsänderungen der Fall ist, dann muss aus den sogenannten STL-Dateien, die der Scanner liefert, durch Reverse Engineering ein Flächenmodell erstellt werden. Mirco Schulz: „Das kann in einzelnen Fällen ein erheblicher Aufwand sein, denn dieser Vorgang erfolgt quasi manuell. Je komplexer ein Bauteil ist, desto höher ist der Zeitaufwand." Um ein gescanntes Objekt auszudrucken oder auf dem Bildschirm darzustellen, reicht allerdings die STL-Datei aus. Erst wenn konstruktive Änderungen gewünscht sind, kann es kompliziert werden. wb

» **Web: www.nc-protec.de**

digital KONKRET

Blick auf einen der bislang vier Arbeitsplätze für die Videoberatung der Sparkasse Harburg-Buxtehude: Niclaas Reil (hinten rechts) hat den neuen Service aufgebaut. Sein Stellvertreter Marcel Goede (links) und Videoberater Pascal Tritschoks sind dabei, die ersten Beratungen digital durchzuführen. Foto: Wolfgang Becker

„Mein Geld muss cool sein…"

Sparkasse Harburg-Buxtehude steigt aktiv in die Videoberatung ein – Niclaas Reil über das Digitale Beratungscenter in Harburg

Noch nie hat sich die Welt so schnell verändert wie derzeit – und Fachleute, die sich mit der technischen Entwicklung befassen, gehen schon heute davon aus, dass die Entwicklungsgeschwindigkeit nie wieder so langsam sein wird wie heute. Klingt irgendwie paradox, zeigt aber nur, dass die Welt in einem rasanten Dauerumbruch begriffen ist. Das spürt auch die Finanzbranche in ganz erheblichem Maße. Konkret: Das Geschäft verlagert sich aus den klassischen Bank- und Sparkassenfilialen ins Internet – die Kunden haben zwar Beratungsbedarf, kommen aber nicht mehr zwangsläufig in die Filiale. Was das konkret für die betroffenen Unternehmen bedeutet, erläutert Niclaas Reil, Informatikkaufmann und Online-Vertriebsspezialist. Er bekam im Juli 2017 den Auftrag, das Digitale Beratungscenter der Sparkasse Harburg-Buxtehude aufzubauen. Keine zwei Jahre später erhalten die ersten 10 000 Kunden der Sparkasse ganz konkret das Angebot, ihre Aktivitäten in die digitale Welt zu verlagern. Phase eins läuft auf Hochtouren.

Reil: „Im Grunde bilden wir das gesamte Leistungsspektrum der Sparkasse noch einmal digital ab. Fast alles, was vorn in der Filiale live und im persönlichen Kontakt zwischen Kunde und Berater passiert, können wir auch digital leisten. Ausgenommen sind Baufinanzierungen, weil die sehr beratungsintensiv sind und für die Kunden in der Regel keine Routine darstellen."

„Nähe ist keine Frage der Entfernung"

Niclaas Reil hat den digitalen Beratungsservice gemeinsam mit seinem Stellvertreter, Marcel Goede, und dem ersten digitalen Kundenberater, Pascal Tritschoks, an den Start gebracht. Das Trio ist seit dem 1. April bereits im direkten digitalen Kundengeschäft aktiv. Zum Gesamtteam gehören weitere fast 20 Mitarbeiter, die bislang in der klassischen Telefonberatung aktiv waren (und auch noch sind) sowie den Bereich der Chat-Anfragen betreuen. Aus der ganzen Mannschaft soll das Digitale Beratungszentrum geformt werden. Die Videoberatung steht dabei für eine neue Dimension, denn Kunde und Berater können von Angesicht zu Angesicht miteinander kommunizieren. Reil: „Ein ganz großer Vorteil: Wenn Sparkassenkunden aus unserem Gebiet wegziehen und sich beispielsweise in Süddeutschland niederlassen, dann müssen sie sich keinen neuen Finanzpartner suchen. Die bewährte und gewohnte Verbindung bleibt bestehen – den Slogan ‚Aus Nähe wächst Vertrauen' haben wir deshalb etwas ans digitale Zeitalter angepasst: ‚Nähe ist keine Frage der Entfernung'."

Reil: „Wenn Kunden nicht mehr in die Filiale kommen, dann kommen wir eben zu ihnen – virtuell. Unsere Videoberatung kann überall stattfinden. Im Auto, im Wohnzimmer oder in der Mittagspause." Und: „Wir sind Vorreiter in der Region. Der Kunde braucht keine App runterzuladen, das funktioniert auch so. Aber er muss natürlich einen PC oder ein Laptop mit Kamera haben, sonst sehen wir ihn nicht. Und sogar auf allen mobilen Endgeräten funktioniert die Videoberatung."

Erst ein Brief, dann ein Anruf, und dann geht's los

Für die Videoberater bringt der digitale Service auch Änderungen mit sich. Es gibt spezielle Anforderungen an die Kleidung, an Farben, an die Lichtverhältnisse am Schreibtisch und an die Akustik. Zurzeit können die vollwertigen Berater, die zusätzlich eine Ausbildung für Videoberatung absolviert haben, kurzfristige Finanzierungen am Bildschirm vereinbaren, Wertpapierdepots einrichten, Wertpapierberatung anbieten und Konten eröffnen.

Und so funktioniert es: In Phase eins werden 10 000 (von 120 000) Bestandskunden per Brief informiert und per Telefon zu einem fest terminierten digitalen Willkommensgespräch eingeladen. Nach einer Legitimierung, wie sie auch bei der Online-Banking-Nutzung vorgeschaltet ist, „erscheint dann Herr Goede auf dem Bildschirm", wie Niclaas Reil sagt. Marcel Goede hat bereits eine ganze Reihe digitaler Beratungsgespräche absolviert: „Jüngere Kunden sind nach ersten Erfahrungen eher aufgeschlossen. Ja, mein Geld muss sicher sein – so war immer der Grundgedanke. Aber bei den Jüngeren heißt es heute auch zunehmend: Mein Geld muss cool sein. Das fängt schon bei der Gestaltung der Geldkarte an und reicht bis zur Videoberatung."

Grundsätzlich haben Sparkassenkunden einen persönlichen Berater. Wer künftig das Digitale Beratungscenter nutzen möchte, wird dann möglicherweise einen neuen Berater bekommen, der allerdings genauso kompetent ist – ein Faktum, auf das die Sparkasse Harburg-Buxtehude als Abgrenzung zu neu am Markt aufkommenden beratungsarmen FinTechs à la N26 großen Wert legt. wb

» **Web: www.spkhb.de**

Eineinhalb Tage Arbeit: Omid Mohammadi (rechts) und Julia Alan haben den Sattelauflieger für den Frucht-Service Hamburg neu foliert.

digital KONKRET

Klaus Tschentscher zeigt den neuen Flachbettplotter, der Folien im Endlosbetrieb zuschneidet. Fotos: Wolfgang Becker

Digitalisierung

Eine Antwort auf den Fachkräftemangel

B&P VOR ORT Neue Technik bei News Werbung in Stade – Klaus Tschentscher über einen entscheidenden Vorteil

Und plötzlich taucht er direkt vor den Elbbrücken auf: ein schneeweißer Sattelauflieger mit übergroßen leckeren Früchten, die scheinbar gerade ins Wasser fallen. Spritzige Werbung für den Frucht-Service Hamburg und frisch aufgeklebt bei News Werbung in Stade. Zwei Tage vorher stand dieser Auflieger noch in der Halle, soeben fertiggestellt von Omid Mohammadi und Julian Alan, zwei Schilder- und Lichtreklame-Hersteller aus dem Team von Klaus Tschentscher, Dirk Schulze und Frank Mehnert, und fotografiert für B&P. Auch sie profitieren von der neuen digitalen Technik im Unternehmen.

Die News Werbung GmbH hat seit 1993 ihren Sitz in der Robert-Bosch-Straße im Stader Gewerbegebiet Süd. Zwei Jahre zuvor hatten sich Tschentscher und Schulze selbstständig gemacht. „Wir haben uns damals bewusst für den Standort Stade entschieden. Und bewusst für dieses Business – weil es kreativ und sichtbar ist. Also das Gegenteil von Tiefbau …“, sagt Tschentscher und lädt zum Rundgang durch die beiden Hallen. Elf Mitarbeiter hat der Ausbildungsbetrieb. Zu den rund 1500 aktiven Kunden zählten viele Betriebe aus dem Mittelstand und dem Handel, aber auch die Industrie: „Wir haben anlässlich des 50-jährgen Bestehens von Airbus großformatige Folierungen von fünf mal sechs Metern erstellt und damit die Standorte Finkenwerder, Bremen, Stuhrbaum, Stade, Buxtehude und Fuhlsbüttel ausgestattet. Drei Tage hatten wir dafür Zeit. Inklusive Montage. Das geht nur mit einer Top-Mannschaft“, sagt Klaus Tschentscher nicht ohne Stolz. Auch die Chemieunternehmen Dow und AOS greifen auf das Know-how von News Werbung zurück.

Die Mannschaft ist die eine Seite, die Technik die andere. Fast 100 000 Euro hat das Unternehmen jetzt investiert, um die Mitarbeiter möglichst von monotonen Tätigkeiten zu entlasten. Klaus Tschentscher: „Unser größtes Problem ist der Fachkräftemangel. Da sollen die Mitarbeiter nicht ständig Aufkleber ausschneiden – das kann auch eine Maschine.“ Konkret: der neue Flachbettplotter, der so konstruiert ist, dass er im Endlos-Betrieb schneiden kann. Dazu verfügt er über ein optisches Positionierungssystem. Tschentscher: „Damit können wir schnell und exakt passgenaue Drucke herstellen.“ Ob Plakate, Roll-ups oder Aufkleber; ob Papier, Folie oder Hartschaum – das neue Gerät ist ein Allround-Künstler und eine Erleichterung für die Mannschaft.

Die zweite Innovation bei News Werbung steht in der anderen Halle: eine zwei mal drei Meter große Flachbett-Fräse mit Vakuumtisch. Auch hier werden Formen ausgeschnitten. Statt um Papier oder Folie geht es hier jedoch um Acrylglas (inklusive Kantenpolitur), Dibond und andere stabile Werbeträger, wie sie insbesondere für die Produktion von Schildern verwendet werden. Tschentscher: „Technisch könnten wir bis zu zehn Millimeter starke Alu-Platten fräsen, aber das kommt im normalen Betrieb eher nicht vor.“ Kurz: Die Fräse bearbeitet alle Materialien, die starr sind, der Plotter dagegen die instabilen Trägermaterialien.

Flachbett-Fräse mit Vakuumtisch

Das Investment geht einher mit der fortschreitenden Digitalisierung, zeigt zugleich aber auch den eigentlichen Nutzen auf: Arbeitskraft wird nicht ersetzt, sondern freigesetzt, indem sich die Mitarbeiter nun auf Tätigkeiten mit größerer Herausforderung stürzen können. Das stumpfe Ausschneiden besorgen die beiden digitalen Helfer. Klaus Tschentscher: „Paradoxerweise entsteht für uns nicht einmal mehr Aufwand, beispielsweise für Programmierungsarbeiten, da auf den Rechnern ohnehin alle Dateien im Originalformat angelegt wird. Lediglich die Mediengestalter müssen sich ein bisschen umorientieren. Durch die neue Technik sind wir jetzt auf dem Stand, wo viele Dinge automatisiert ablaufen und wo Masse kein Problem mehr darstellt.“

Vor einer im wahrsten Wortsinn großen Herausforderung standen Omid Mohammadi und Julian Alan, als sie den Sattelauflieger für den Frucht-Service Hamburg mit der neuen Folierung versahen. Hier ging es nicht um filigrane Formen, sondern um das exakte Aufbringen großer Folien auf die Fläche. Diese Arbeiten erfordern Präzision und handwerkliche Erfahrung, gehören aber zum Standardprogramm der Branche. News Werbung ist da breit aufgestellt, bietet Fahrzeugbeschriftungen, Schilder, Leuchtkästen, das Aufstellen von Werbepylonen, Außenwerbung und Werbebanner ebenso wie Ausstellungsbau, Messebau und Präsentationssysteme (zum Beispiel für die Stader Museen), Merchandising-Artikel, Flyer, Broschüren und die CI-Entwicklung – kurz: das ganze Programm der Mediengestaltung. wb

» **Web: www.news-werbung.de**

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

Original oder Ersatzteil?

Das Material wird alt. Es ermüdet. Unsere Strukturen sind nicht für die Ewigkeit gemacht. Weder die, die wir selbst geschaffen haben (sehen wir ja am heutigen Zustand unserer Straßen), noch die, mit denen wir erschaffen wurden (spröde Bänder und Knochen). Das muss wohl oder übel und früher oder später jeder einsehen, der mit über 50 noch Sport machen möchte. Ich meine richtigen Sport. Muss ja nicht gleich American Football sein. Fußball vielleicht. Tennis oder Golf. Reicht aber, um sich amtlich Meniskus, Kreuzband oder Achillessehne zu zerbröseln. Und dann? Bekannter Dreiklang: CT, OP, PT. Aber die „Recovery Speed“ lässt eben auch nach; die Genesung dauert immer länger. Gut, Sport ist Mord, das sagt man schon immer. Also irgendwann besser ganz lassen? Sozusagen als „Predictive Maintenance“?

Oder darauf hoffen, dass es die Technik zukünftig richten wird? Künstliche Gelenke, Bänder und Gewebe, das geht schon. Aber gibt es bald auch ganze Gliedmaßen aus dem Ersatzteillager? Mit Glia-Nanostrom-Kopplung an den Symphaticus? Oder eine Hochleistungsleber, der alle Schadstoffe in unseren Nahrungsmitteln egal sind? Können wir uns noch ein bisschen mehr Hirn kaufen? Mit viel RAM? Das würde nicht nur die Matheprüfung viel einfacher machen. Noch ein paar selbstlernende Algorithmen hochladen und – Fachkräftemangel ade. Nur die Rentenversicherung hätte vielleicht ein noch größeres Problem.

Iron Man? Kein Problem!

Mit einem bionischen Exoskelett geht man dann glatt nochmal einen Iron Man an. Und gekoppelt mit KI als Anfänger jede beliebige Sportart (auch selbstlernend, versteht sich). Zu wenig Hubraum? Gelenke ausgelutscht? Egal. Einfach in die Werkstatt und sich ein Upgrade oder Tuning-Kit verpassen lassen. Und das tägliche Rennen geht in die nächste Runde.

Schwierig wird es wohl dann, wenn die Ersatzteile nicht mehr in einem gesunden Verhältnis zu den Originalteilen stehen. Hydraulikölverlust statt Dehydrierung und Abriss der Konnektivität statt Bänderriss. Nicht mehr multiples Organversagen, sondern vollständiger Systemabsturz. Wenn der nachgerüstete 98-jährige Humanoide durch jähes Versagen der CPU auf dem Center Court zusammensackt. Re-boot unmöglich.

Möchte man eigentlich nicht erleben. Also doch ab sofort nur noch Minigolf . . .

» **Fragen an den Autor? mahn@tutech.de**

So wird der Mechatroniker zum Regisseur

Transparenz und Schnelligkeit: Tobaben bietet Kunden den kostenlosen Video-Check an

So funktioniert der Video-Check: Der Servicemitarbeiter filmt beispielsweise den Motorraum und erläutert zugleich, was er dort entdeckt hat – vielleicht die Spuren, die ein Marder an den Kabeln hinterlassen hat.

Fotos: Tobaben

Ab sofort gehört das iPhone zur Ausstattung eines Automechanikers, denn die Digitalisierung sorgt selbst in den Werkstätten für neue Herausforderungen und bislang eher untypische Tätigkeiten: Das Autohaus Tobaben bietet seinen Kunden seit einiger Zeit den kostenlosen Video-Check an und sendet die bewegten Bilder samt Kommentar direkt aufs Smartphone, Tablet oder den PC. Serviceleiterin Regina Möser über die Reaktion der Kunden: „Die meisten sind total begeistert – auch wenn dieser Service durchaus auch etwas überraschend und noch ungewohnt ist."

Der virtuelle Werkstatt-Termin, bei dem der Mechaniker genau erklärt und filmt, wo beispielsweise während der Inspektion noch Handlungsbedarf aufgetaucht ist, macht Telefonate leichter und reale Werkstattbesuche transparenter, da der Kunde im Video sehen kann, was an seinem Fahrzeug getan werden muss. Tobaben-Geschäftsführer Jan Busse: „Wir haben alle unsere Serviceberater und die Assistenten geschult – haben also vier bis fünf Mitarbeiter an jedem Standort, die mit dem Smartphone ein entsprechendes Video drehen können. Mittlerweile versenden wir pro Tag mehrere Video-Checks." Für die Servicemannschaft ist diese neue Form der Kundenbetreuung durchaus eine Herausforderung, denn sie müssen filmen und erklären. Zudem müssen die Videos in einem Rutsch gedreht werden, denn Schnitte, also Pausen, sind nicht möglich. Ist das Video fertig, wird es an den Kunden verschickt. Der hat dann die Möglichkeit, mit einem einfachen Haken den Auftrag entsprechend zu erweitern – der reale Gang unter die Hebebühne wird dadurch zur Show auf dem Bildschirm oder Display.

Filmen und erklären

Jan Busse: „Gerade für Gewerbetreibende hat der Video-Check einen großen Vorteil. Sie können einfach das Auto auf den Hof stellen, den Schlüssel abgeben und sich wieder an ihren Arbeitsplatz begeben. Keine Wartezeit bis das Auto auf der Hebebühne steht, kein Gang durch die Werkstatt. Sobald unser Mitarbeiter das Auto angeschaut hat, schickt er das Video raus und informiert den Kunden auf digitalem Weg." Und: „Schnelle Entscheidungen und Reaktionen sind natürlich hilfreich, um die Aufträge zügig zu bearbeiten."

Um die Videos anschauen zu können, reicht eine Internetverbindung. Busse: „Wir versenden einen Link per SMS oder per Mail. Einfach anklicken und anschauen. Die Videos können nicht geschnitten werden, Manipulationen sind ausgeschlossen." Nachdem der neue Service mittlerweile die Pilotphase hinter sich hat, zieht Regina Möser eine erste positive Bilanz: „Der Video-Check ist eine Ergänzung zu unserer Direktannahme. Der traditionelle Servicebetrieb läuft ja weiter. Der virtuelle Kundenkontakt macht sich zeitlich bereits positiv – für beide Seiten. Ein Film sagt eben mehr als 1000 Worte."

Der Kunde kann sich zudem den kompletten Prüfbericht ansehen – inklusive Reparaturumfang und Kosteneinschätzung. Die jeweiligen Befunde sind virtuell dokumentiert und mit Ampelfarben gekennzeichnet. Die rote Ampel kennzeichnet dringende, die gelbe empfohlene Reparaturen. Zeigt die Ampel grün, ist alles in Ordnung. wb

» **Web: https://www.ford-tobaben-stade.de/ford-videocheck**

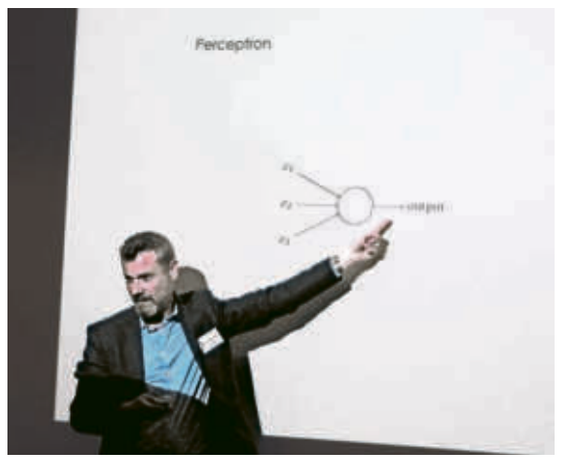
„Optimierung für gedankenloses Handeln"

Treffpunkt Innovation zum Thema „Digitale Öffentlichkeit": Prof. Dr. Christian Stöcker tritt gegen „Game of Thrones" an

Während sich die Fans begeistert auf die letzte Folge der letzten Staffel von „Game of Thrones" stürzten und in die digitale Fantasie-Welt flüchteten, fand im ISI Zentrum für Gründung, Business & Innovation die letzte Folge der 9. Staffel des Treffpunkts Innovation statt. Thema: Digitale Öffentlichkeit – Manipulationen, Maschinen und Kollateralschäden. Prof. Dr. Christian Stöcker von der Hamburger Hochschule für Angewandte Wissenschaften in Hamburg (HAW) gab Einblicke in die reale digitale Welt – und auch, was der Zuschauer dort zu sehen bekommt, hat durchaus ähnlich düstere Komponenten wie das Fantasie-Epos.

Stöcker hat an der HAW den Studiengang Digitale Kommunikation aufgebaut. Als Psychologe, Moderator, studierter Kulturkritiker und Netzwelt-Experte bei Spiegel online hat er in seiner Vita diverse Punkte zum Andocken, wenn es um den Einfluss des Digitalen auf das reale Leben geht. Das Smartphone und die exponentiell ansteigende Entwicklungskurve der Technologie im Hintergrund durchdringe die Gesellschaft komplett. Im Zeitraffer betrachtet sind Unternehmen wie Facebook und Co. sowie die Konzentration der großen Player auf der digitalen Bühne (Google kauft YouTube, Facebook kauft Snapchat, WhatsApp und Instagram) Erscheinungen aus einem Zeitraum von lediglich gut zehn Jahren. Und seit 2017 sei in den USA der erste Internet-Präsident an der Macht.

Welche Verschiebungen sich daraus im medialen Gefüge ergeben, machte Stöcker daran fest, dass Politiker früher Pressekonferenzen anberaumten, um Inhalte zu kommunizieren. Was daraus gebracht und wie es bewertet wurde, entschieden die Gatekeeper: die Journalisten. Heute beschäftigten die großen US-Medien ganze Teams, die nur darauf warteten, was Trump als nächstes twittert. Mit 41 Millionen Followern auf dem Kurznachrichtendienst Twitter sei der Politiker damit zum Nachrichten-Macher geworden, die Gatekeeper seien dagegen zu Gatewatchern degradiert. Kurz: Die Nachrichten-Hoheit liegt nun bei der Legislative. Stöcker: „Es gibt keine Trennlinie mehr. Binnen fünf Jahren haben sich die Verhältnisse ins Gegenteil verkehrt."



Einblicke in die digitale Welt: Prof. Dr. Christian Stöcker (HAW) referierte beim Treffpunkt Innovation im ISI Buchholz. Foto: Wolfgang Becker

Künstliche neuronale Netze

Der Professor machte auch einen Ausflug ins Reich der Technologie und erläuterte für Laien nachvollziehbar die Wirkungsweise neuronaler Netze, also selbstlernender Systeme, die beispielsweise in der Schrifterkennung eingesetzt werden und durch millionenfach wiederholte Rechengänge am Ende in der Lage sind, eine wie auch immer handschriftlich geschriebene Acht von einer der anderen neun Ziffern zu unterscheiden. Stöcker: „Das klappt am Ende fehlerfrei – allerdings können die Schöpfer dieser künstlichen neuronalen Netze nicht erklären, wie das funktioniert." Auf dieser Basis wurde von Deep Mind, einem Tochterunternehmen von Alpabet Inc. (Google) mit Alpha Go Zero ein autodidaktisches Computerprogramm entwickelt, das am Ende entgegen allen Expertenerwartungen den weltbesten Go-Spieler in Korea besiegte. Go ist um ein Vielfaches komplexer als beispielsweise Schach. In den Nachfolgeversionen wurde die Lerngeschwindigkeit immer höher. Stöcker bestätigte, dass diese Technologie auch von Militärs sehr genau beobachtet wird, er glaubt aber, dass der Einsatz beispielsweise in der Kriegsführung durch künstliche Intelligenz noch auf sich warten lassen dürfte.

Spätestens als der Referent erläuterte, dass Facebook-Algorithmen die „Optimierung für gedankenloses Handeln" zum Ziel hätten (also möglichst viele Klicks auf Seiten mit weiterer Werbung), dürfte auch dem Letzten klargeworden sein, dass die spannenden Geschichten von „Game of Thrones" im Vergleich zur realen Welt allenfalls Ponyhof-Niveau haben . . . wb

Tag eins: Tortenschlacht mitten auf der Elbe. Die Geschäftsführer Dr. Wolfgang Tank (von links), Andreas Girnuweit und Oliver Groht „stoßen an“ auf 20 Jahre catworkx. Fotos: Wolfgang Becker

Rund 300 Gäste fanden sich zur Midsummer-Day-Tour an Bord der MS Koi ein – ein internationales Publikum mit Vertretern aus dem Atlassian-Kosmos. Sie erlebten Hamburg von der denkbar besten Seite.

Tag zwei: Im Kulturspeicher an der Blohmstraße gab es Vorträge, eine Ausstellung mit 27 Ständen und am Vormittag den „catworkx Skippers Chat“ mit Andreas Girnuweit (von links), Oliver Groht und Dr. Wolfgang Tank.

digital KONKRET

Zur richtigen Zeit am richtigen Ort die richtigen Frage stellen . . .

20 Jahre im Zeitraffer: So wurde das Harburger IT-Systemhaus catworkx zu einem der größten deutschen Atlassian-Partner – eine unvorhersehbare Erfolgsgeschichte

Wissenschaftliches Know-how, eine gute Geschäftsidee, ein Markt, kaufmännisches Wissen – all das ist wichtig und hilfreich, um ein Unternehmen erfolgreich zu führen. Aber manchmal kommt ein unplanbarer Aspekt hinzu: zur richtigen Zeit am richtigen Ort die richtige Frage stellen. Was dem Harburger Unternehmen catworkx widerfahren ist, erinnert ein wenig an den berühmten „Schmetterlingseffekt“, der sich dadurch äußert, dass nicht vorhersehbar ist, in welchem Maß sich beliebig kleine Änderungen der Anfangsbedingungen eines Systems langfristig auf die Entwicklung auswirken. Eine vermeintlich kleine Änderung führte dazu, dass aus dem IT-Systemhaus catWorkX heute einer der größten sogenannten Platinum-Partner des australischen Unternehmens Atlassian im deutschsprachigen Raum geworden ist – mit Wachstumsraten von 40 Prozent pro Jahr, aktuell 70 Mitarbeitern in Deutschland, Österreich und der Schweiz sowie einem für 2019 angepeilten Jahresumsatz in Höhe von 20 Millionen Euro. 20 Millionen? Das passt – catworkx, so die aktuelle Schreibweise, ist jetzt 20 Jahre alt und schafft es Jahr für Jahr, internationale Partner und Kunden aus aller Welt zum mittlerweile sechsten Midsummer Day nach Harburg zu holen.

An die ersten Jahre erinnert sich Dr. Wolfgang Tank, neben Oliver Groht und Andreas Girnuweit Gründer und Inhaber von catworkx: „Wir waren damals ein ganz normaler Anbieter von IT-Services für Kunden aus allen möglichen Branchen und hatten entsprechende Serviceverträge. Unsere Leitidee war folgende: Wir wollten gegenüber unseren Kunden transparent sein, sie sollten genau wissen, was wir für sie tun – unabhängig davon, was wir abrechnen. Für die Umsetzung suchten wir ein entsprechendes Ticketsystem, ein Software-Tool, aus dem unsere Leistungen hervorgehen und auf das sowohl wir als auch die Kunden Zugriff haben sollten. Kurz: Wir wollten alle Informationen zur Verfügung stellen, damit ein Kunde ständig nachvollziehen konnte, wie es um den Bearbeitungsstatus seiner Anfrage, seines Auftrags oder die Lösung seines IT-Problems steht.“

Beim Aufbau ihrer Firma hatten Tank, Groht und Girnuweit frühzeitig auf sogenannte Open-Source-Software gesetzt. Das sind Programme, die im Netz frei zugänglich nutzbar sind und von einer Entwickler-Community stetig weiterentwickelt werden. Die Kommunikation zur Fehlerbehebung und Weiterentwicklung (Kommentieren, Historie einsehen) geschieht typischerweise über ein Ticketsystem – eine Sammel-Software, die alle Informationen zu einem Vorgang dokumentiert, speichert und kommentierbar macht.

Treffer in Down Under

Wolfgang Tank, CIO bei catworkx: „Ticketsysteme in der Open-Source-Szene gab es zuhauf, aber wir haben damals schnell erkannt, dass diese wirklich nur für Entwickler geeignet waren, nicht für Kunden. Das war einfach nicht benutzerfreundlich. Ich habe dann eine Recherche begonnen und mich auf die Suche nach einem passenden Ticketsystem gemacht.“ 2002 stieß Wolfgang Tank auf Mike Cannon-Brooks und Scott Farquhar, zwei Studenten, die im australischen Sydney die Firma Atlassian gegründet und eine „Software für das Fehlermanagement von Software“ namens Jira entwickelt hatten. Die Gründer: „Jira hat uns durch seine Benutzerfreundlichkeit direkt überzeugt!“ Tank: „Ich machte damals die erste deutsche Übersetzung – eher für den Eigenbedarf, denn es ging ja darum, unseren Kunden ein verständliches System für die Auftragsabwicklung anzubieten.“

Das Besondere: Jira wurde zwar mit offenem Quellcode geliefert und es war Nutzern dadurch möglich, die Software auf die spezifischen Anforderungen anzupassen, aber es war nicht kostenlos zu haben. Die Lizenzgebühr: zehn Dollar. Andreas Girnuweit (CFO bei catworkx): „Also kaufte catworkx eine Lizenz für zehn Dollar und konnte die Software nun so anpassen, dass daraus ein kundenfreundliches Ticketsystem wurde.“ Mit dem Blick zurück sagt Oliver Groht (CEO bei catworkx): „Unser Anwendungszweck führte dazu, dass catworkx neben einigen weiteren Treibern zu einem wesentlichen Impulsgeber wurde und Atlassian erkannte, dass es ein gutes Geschäft sein würde, sich für breitere Marktschichten zu öffnen. Es gab sicherlich mehrere Influencer, aber wir zählen auf jeden Fall dazu.“

Das Potenzial der Software

2010 machte Atlassian eine Umfrage und stellte fest, dass 40 Prozent der Lizenznehmer Jira einsetzten, um einen Servicedesk aufzubauen. Erst da wurde langsam deutlich, welches Potenzial die Entwicklung hatte. Mittlerweile haben sich diverse neue Anwendungen ergeben. Die Software wird mittlerweile im großen Stil überall dort eingesetzt, wo Verläufe dokumentiert und kommentiert werden: sei es im Personalwesen, in Rechtsabteilungen, Kanzleien, öffentlichen Verwaltungen oder auch bei der Abwicklung von Vorgängen mit Kunden und Lieferanten.

Das Harburger Unternehmen catworkx, übrigens indirekt hervorgegangen aus dem Mikroelektronik-Anwendungszentrum MAZ, wurde 2002 mit dem Kauf der ersten Lizenz Atlassian-Kunde und wenige Jahre später schnell als passender Vertriebspartner in Europa identifiziert. 2007 wurde catworkx offizieller Atlassian-Partner und durfte nun selbstständig die Lizenzen verkaufen und daran mitverdienen. Oliver Groht: „Es setzte ein viraler Effekt ein. Und das passiert nur, wenn ein Produkt gut ist. Erstaunlich ist für mich nach wie vor, dass Atlassian keinerlei Patente besitzt, mit etwa 150 000 Kunden und einem Jahresumsatz von mehr als einer Milliarde US-Dollar aber zu den weltweit führenden Softwareunternehmen zählt.“

Holding mit drei Gesellschaften

Mittlerweile ist catworkx aufgrund des hohen Umsatzes zum Platinum-Partner aufgestiegen. Kein anderer Atlassian-Partner hat so viele zertifizierte Systemberater wie catworkx (20), keiner arbeitet mit einer Holding-Struktur, unter deren Dach sich die drei Gesellschaften in Deutschland (mit Niederlassungen in Köln, Stuttgart und München), Österreich und der Schweiz vereinen. Seit 2014 konzentriert sich catworkx zu 100 Prozent auf die Rolle als Atlassian-Partner. Und das offenbar mit großem Erfolg: Binnen der vergangenen drei Jahre wurde die Mitarbeiterzahl von 25 auf 70 erhöht.

Fazit: Aus der Idee, die Abwicklung von Kundenaufträgen transparent zu gestalten, wurde ein Geschäftsmodell mit ungeahnter und vor allem unvorhersehbarer Dynamik, die nun im Zuge der allgemeinen Digitalisierungsbestrebungen noch weiter befeuert wird, im Grunde aber zu deren Ursprungsimpulsen zählen dürfte. wb

» **Web: www.catworkx.de**

Der sechste Midsummer Day in Harburg

Wenn das Harburger IT-Unternehmen catworkx zum Midsummer Day lädt, dann gehen Zusagen aus aller Welt ein. Nicht nur der australische Partner Atlassian ist dann im Binnenhafen vor Ort, vor allem die Firmen, die für Atlassian-Software Zusatzprodukte für verschiedenste Anwendungen entwickelt haben, sowie Kunden treffen sich dann zum größten Atlassian-Partner-Event im deutschsprachigen Raum. Oliver Groht: „27 App-Hersteller stellen ihre Produkte im Rahmen des zweitägigen Midsummer Days im Speicher am Kaufhauskanal aus. Alle diese Produkte sind über einen eigens von Atlassian geschaffenen Marketplace verfügbar. Unter marketplace.atlassian.com können sich IT-affine Interessenten umsehen.

catworkx verkauft Atlassian-Lösungen für bestimmte Themenfelder. Die App-Hersteller kommen nach Harburg, um hier Kunden zu treffen.“ Groht rechnet mit 250 Fachbesuchern, denen zudem ein Workshop-Programm in der ElbLOGE, Erfahrungsberichte von Anwendern und jede Menge Kontakte geboten werden – beispielsweise bei der großen Party auf der MS Koi anlässlich des 20-jährigen Bestehens von catworkx. Am 18. und 19. Juni war der Harburger Binnenhafen Atlassian-Land. wb

PREMIERE

Lagebestimmung für die Wirtschaft im Landkreis Stade

Der gebürtige Stader Prof. Dr. Rolf Hollander (67) ist Vorsitzender des Kuratoriums der Neumüller Cewe Color Stiftung (Oldenburg). Foto: Björn Vasel

Ein neues Veranstaltungsformat für und mit dem Mittelstand hat die Wirtschaftsförderung Landkreis Stade ausprobiert. Unter dem Titel Lagebestimmung 2019 ging es im Stadeum um die erfolgreiche Entwicklung im Mittelstand und die Frage, was Unternehmen heute brauchen, um morgen erfolgreich zu sein.

Statt Potenziale und Chancen von Fachleuten vorzustellen, wurden die Teilnehmer zu Experten ihrer Geschäftsmodelle. Vorträge gab es nicht, stattdessen wurde zum Gestalten aufgefordert: Knapp 50 Unternehmer und Akteure stellten an zwölf Pinnwänden und mit mehr als 180 beschriebenen Karten die Herausforderungen durch aktuelle Trends und die Einflussgrößen auf ihren unternehmerischen Erfolg im Mittelstand heraus – im Rückblick und Ausblick zu vier Trends, die mit Unterstützung des TZEW, der Metropolregion Hamburg, der Digitalagentur Niedersachsen und der Samtgemeinde Oldendorf-Himmelpforten analysiert wurden:

Digitalisierungskompetenz und Innovationsfähigkeit, neue Arbeitsmodelle und Fachkräfte, Mobilität und Infrastruktur, regionale Identität und Standortmarketing.

Die Veranstaltung bot Antworten auf Fragen wie: Was passiert aktuell an der digitalen Front, und wie müssen sich Unternehmen darauf einstellen? Können Unternehmen Vorbereitungen treffen oder von guten Beispielen lernen? Ein Ergebnis: Weiterbildung kann auch online und während der Arbeitszeit erfolgen, wenn keine 100-prozentige Auslastung der Arbeitnehmer vorliegt. Hier wäre beispielsweise ein Umdenken in den Betrieben erforderlich.

Als Impulsgeber hatte die Wirtschaftsförderung Landkreis Stade Dr. Rolf Hollander eingeladen, Vorsitzender des Kuratoriums der Neumüller Cewe Color Stiftung. Der gebürtige Stader war bis 2017 Vorstandsvorsitzender bei Cewe und meisterte dort den Wandel zum Digitalen. Dass der Fotodienstleister Cewe im Jahr 2018 rund 54 Millionen Euro Gewinn machen und in 15 Betriebsstätten in Europa und 147 Einzelhandelsgeschäften (Mittelosteuropa und Skandinavien) 4000 Mitarbeiter beschäftigen würde, war vor einem Jahrzehnt noch nicht sicher. Das Ende der analogen Fotografie verlangte eine Neuausrichtung des Geschäfts. Von 2000 bis 2013 ging der Verkauf analoger Filme um 97 Prozent zurück. Die Fotoentwicklung für den Handel war (neben eigenen Geschäften) einst das Kerngeschäft. „Wir mussten vom anonymen Dienstleister über unser Cewe-Fotobuch zur Marke werden“, sagt Hollander.

Seine Einstellung zum Einsatz neuer Technologien und Strategien: frühzeitig ausprobieren, Fehler zulassen und immer neugierig bleiben. Und sein Tipp: trotz der Digitalisierung die „analogen“ Grundlagen weiterhin beherrschen und nicht vergessen. Darin waren sich auch die Teilnehmer einig: Auch wenn sich Technik ständig wandelt, so bleibt das analoge und soziale Basiswissen dennoch wichtig.

Passend zu dem Motto der Veranstaltung „Wenn wir nichts ändern, wird nichts so bleiben wie es ist“ präsentierte das Mittelstand-4.0-Kompetenzzentrum eStandards mit der „Mobilen Offenen Werkstatt“ praxisnahen Lernstoff zu digitalen Assistenzsystemen von der Virtual-Reality-Brille bis zum 3D-Drucker.

cs/bv

Mit Ratgebern neue Kunden gewinnen

Ratgeber erfreuen sich im Internet einer sehr großen Beliebtheit und sind bei vielen Fragen im alltäglichen Leben eine wichtige Informationsquelle. Seit Anfang Mai dieses Jahres können sich Nutzer auch auf Tageblatt.de in der neuen Rubrik „Ratgeber“ (www.tageblatt.de/ratgeber) informieren. In insgesamt 18 Rubriken erhalten Leser interessante Tipps und nützliche Infos mit einem möglichst lokalen Bezug. Die Themenbreite reicht von Gesundheit, Immobilien, Karriere, Recht, Gesundheit, Bauen und Modernisieren bis hin zu Mode und Beauty.

Das Besondere am TAGEBLATT-Ratgeber ist, dass auch Unternehmen aus der Metropolregion Hamburg die Möglichkeit haben, sich als Experte und Problemlöser in ihrer Branche darzustellen, um neue Kunden zu gewinnen. Der TAGEBLATT-Ratgeber eignet sich sehr gut für Unternehmen, um erklärungsbedürftige Produkte, Dienstleistungen oder Herausforderungen in Form von erklärenden Texten vorzustellen. In den Ratgebern können Bilder, Videos, Kontaktmöglichkeiten und vieles mehr eingebunden werden. Der Mix aus dem regionalen Bezug und dem Umfeld auf Tageblatt.de schafft großes Vertrauen und Glaubwürdigkeit bei den Lesern.

Jedes Unternehmen erhält mit Veröffentlichung eines Ratgebers das exklusive Alleinstellungsmerkmal, sich im gewählten Thema als der Experte oder Problemlöser darzustellen, weil jedes Ratgeber-Thema nur einmal auf Tageblatt.de veröffentlicht wird. Wichtig für den Erfolg der Ratgeber sind professionell geschriebene und suchmaschinenoptimierten Texte, die den Lesern zum einen Mehrwert bieten, zum anderen so interessant sind, dass diese mehr über das jeweilige Unternehmen erfahren oder dessen Produkt kaufen wollen.

Ein exklusiver Auftritt

Da nicht jedes Unternehmen über professionelle Ratgeber-Texte verfügt, bietet das Tageblatt diesbezüglich einen Full-Service an, bei dem die Texte von einem ausgebildeten Redakteur beziehungsweise einer Redakteurin nach vorheriger telefonischer Absprache oder auch einer Absprache vor Ort geschrieben werden. Zudem werden bei dem Termin vor Ort auch gleich Fotos für den Ratgeber gemacht.

» **Kontakt: Ute Grünhagen,**
Mail: ute.gruenhagen@hcmedia.de,
Telefon: 0 41 41/936-273

- Die hc media GmbH ist die Digitalagentur aus dem Hause TAGEBLATT und Goslarsche Zeitung. Als Agentur begleitet sie Verlage sowie auch externe Kunden bei deren Marketing-Projekten von der Konzeption über die Gestaltung und Programmierung bis hin zur Erfolgsmessung.

Freuen Sie sich auf unser neues Audi Zentrum in Fleestedt ab November 2019.

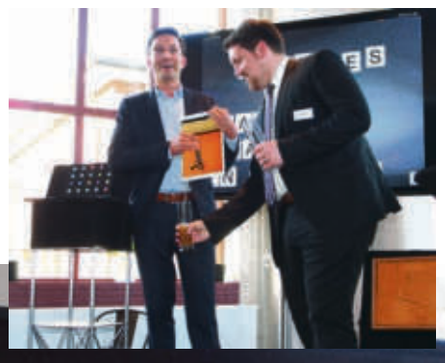
Der Name Kuhn+Witte steht wie kein anderes Autohaus in der Region für die Marke Audi. Damit wir Ihnen auch weiterhin erstklassigen Service und ein einzigartiges Audi Erlebnis bieten können, entsteht ein neues Audi Zentrum in Fleestedt. Hier vereinen wir ab November 2019 unsere beiden Vertriebsstandorte in Jesteburg und Buchholz, die Ihnen jedoch weiterhin als Servicestandorte erhalten bleiben. Kommen Sie vorbei und erleben Sie die ganze Welt von Audi auf über 500 Quadratmetern in unserem neuen Showroom. Wir freuen uns auf Sie!

Entdecken Sie schon jetzt starke Angebote auf unserer Homepage.

Autohaus Kuhn+Witte GmbH & Co. KG

Allerbeeksring 2–12, 21266 Jesteburg, Tel.: 04183/9330
info@kuhn-witte.de, www.kuhn-witte-jesteburg.audi

Kuhn+Witte
Ihr Vertrauen ist unser Antrieb



Bei Dierkes Partner treibt die Digitalisierung offenbar schon wilde Blüten: Hier bekommt DP-Mitarbeiter Kevin Apfeld von Christoph Wilke kräftig einen eingeschenkt – direkt aus dem Tablet. Fotos: Wolfgang Becker

Die Digitalisierung ist zwar ein fesselndes Thema, aber nicht aufzuhalten – ebenso wenig wie der zauberhafte Illusionist, der zeigte, dass das Thema auch befreiende Wirkung haben kann.

Sachen gibt's: Illusionist Christoph Wilke pustet – und der Wetterfee fliegen die Haare….

Mit Geld ist nicht zu spaßen, oder doch? Andreas Götte, Banker a.D., übernahm beim Verwirrspiel um einen 20-Euro-Schein eine tragende Rolle.

Rechtsanwalt Tim Wöhler (links) präsentierte mit Raphael Kammer den Geschäftsführer der neuen dpk digital consulting GmbH.

Ein analoger Ort für die Präsentation der Digitalen Welt: das Wasserwerk in Wilhelmsburg.

„Unsere DNA ist digital"

Beim May-Day vorgestellt: Dierkes Partner hat die dpk digital consulting GmbH ins Leben gerufen und begleitet Kunden beim Eintritt in die Welt von morgen

Mit der dpk digital consulting GmbH stellt die Hamburger Partnerschaftsgesellschaft Dierkes Partner Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Rechtsanwälte alle Signale auf Zukunft und bietet interessierten Kunden ab sofort Expertise beim Eintritt in die digitale Welt. Offiziell vorgestellt wurde die dpk erstmals beim diesjährigen May-Day, den Dierkes Partner für etwa 250 Gäste an einem ausgesprochen analogen Ort veranstaltete: im ehemaligen Wasserwerk Wilhelmsburg, das im Zuge der Internationalen Gartenschau (2013) zu einer Event-Location umgebaut worden war. Rechtsanwalt Tim Wöhler führte durch das Programm und schlug elegant den Bogen vom Wasserwerk zur Digitalisierung, die an diesem Abend im Mittelpunkt stand: „Wir von Dierkes Partner wollen aktiv auf die ‚große schwarze Wolke' zugehen und unseren Kunden konkret helfen, neue Technologien und neue Arbeitsprozesse einzuführen. Wir alle stecken mitten in der Transformation. Meine These: Alles, was sich digitalisieren, automatisieren und optimieren lässt, wird genau so geschehen – auch wenn es im Gegensatz zum menschlichen Wesen steht. Bekanntlich ist der Mensch ja ein Gewohnheitstier…"

Die Akteure von Dierkes Partner (DP) hatten sich mit dem Thema Digitalisierung schon länger auseinandergesetzt und letztlich erkannt, dass sich auch in der Welt der Wirtschaftsprüfer und Steuerberater viele Dinge verändern werden. Der große Papierkrieg geht langsam zu Ende, stattdessen werden Belege digital verschickt und bearbeitet. Wo? Zum Beispiel im Homeoffice. Auch die klassische Bürowelt wird durchlässiger.

Um das in vielen Unternehmen häufig als diffus empfundene Thema intern zu strukturieren, suchte DP einen versierten Fachmann und wurde in den eigenen Reihen fündig: Geschäftsführer der dpk digital GmbH ist Raphael Kammer. Er baut den neuen Geschäftsbereich gemeinsam mit seinem Beraterteam auf und ließ die May-Day-Gäste wissen: „Wir sind sozusagen ein Start-up und wagen einen Quereinstieg." Im Management wird er von Dr. Philip Reimann, ebenfalls Partner bei DP, unterstützt; außerdem steht dem jungen Unternehmen ein Beirat zur Seite.

Das Leistungsversprechen

Die dpk will gemeinsam mit den Kunden Strategien entwickeln, um die Chancen der Digitalisierung nutzbar zu machen. Dazu werden Analysen erarbeitet, Workshops angeboten und Roadmaps erstellt. Ziel ist es, die Prozesse speziell im Finanz- und Personalwesen zu optimieren und über diesen Weg auch das Thema Steuern und Wirtschaftsprüfung einzubinden. Kammer: „Wir wollen die Chancen identifizieren und gleichzeitig deutlich machen, dass der Mensch mehr ist als nur eine Ressource. Das gilt auch für uns intern. Wir leben das papierlose Büro, aber ich kann auch sagen: Das ist gar nicht so einfach."

Im Ergebnis sollen speziell Wege gefunden werden, einen Kernprozess wie die Finanzbuchhaltung zu automatisieren. Ein weites Feld, für das eine neue IT-Systemlandschaft aufgebaut werden muss. Kammer: „Meine Vision: Der Kunde bekommt seine Auswertungen direkt aufs Smartphone, weiß also jederzeit, wie das Unternehmen unter Finanzgesichtspunkten aktuell dasteht." Das papierlose Büro ist übrigens auch ein Thema bei DP, wie Tim Wöhler erläuterte: „2017 hatten wir es noch mit 850 000 Blatt Papier zu tun, im vorigen Jahr waren es nur noch 410 000 Blatt…" Wenn die Digitalisierung eines Tages voll umgesetzt ist, könnte diese Zahl gegen null gehen. Theoretisch jedenfalls…

Bier aus dem iPad

Was sich sonst noch mit der Digitalisierung anstellen lässt, demonstrierte nach der dpk-Vorstellung Christoph Wilke, einer der ersten Illusionisten, die vor neuer Technik nicht zurückschrecken, wie es in der Einladung hieß. Tatsächlich spielt das iPad bei seinen Tricks eine tragende Rolle – wenn er beispielsweise echtes Bier aus dem Tablet zapft oder mal eben einen Tennisball aus der realen Welt ins Display „zaubert". Die Botschaft: Digitalisierung kann auch Spaß machen. Kontakt von Mensch zu Mensch ebenfalls: In diesem Sinne schloss sich im Wasserwerk an den offiziellen Teil des May-Day 2019 ein großes Netzwerktreffen mit Partnern und Kunden von Dierkes Partner an.

» **Web: www.dierkes-partner.de**

horeis consult

Personal 4 you

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

Darum brechen Kandidaten den Bewerbungsprozess ab…

Die Erfahrungen, die Bewerber im Bewerbungsprozess mit dem potenziellen Arbeitgeber machen, sind ausschlaggebend für eine positive Entscheidung seitens des Kandidaten, für eine erneute Bewerbung sowie für eine Weiterempfehlung. Dieses Erlebnis wird in der Fachpresse mit dem Stichwort Candidate Experience betitelt. Warum sollten Arbeitgeber den Recruiting-Prozess zu einem positiven Erlebnis machen? Die Antwort liegt auf der Hand: Hat der Kandidat sich im Prozess wohlgefühlt, ist die Wahrscheinlichkeit hoch, dass er sich auch für das Unternehmen entscheidet, das Unternehmen weiterempfiehlt und auch die Produkte weiterhin kaufen wird. Macht er hingegen negative Erfahrungen, wird er den Kontakt zu dem Unternehmen abbrechen.

Welche Kriterien sprechen für einen positiven Prozess? Den ersten Kontaktpunkt mit dem Unternehmen hat der Bewerber zumeist mit der Karriereseite oder bei der Online-Bewerbung. Ist die Seite vorhanden und dann auch noch gut auffindbar, wird dieser Fakt auf der Positivseite vermerkt. Ähnlich verläuft es mit der Online-Bewerbung. Wie schnell und unkompliziert sich die Person bewerben kann, wird positiv oder negativ vermerkt. Liegt die Bewerbung dem Unternehmen vor, werden seitens der Bewerber ein schnelles Feedback sowie die kurzfristige Ankündigung eines Gesprächstermins erwartet. Die Erfahrung und das aktuelle Verhalten zeigen jedoch, dass der Prozess zwischen Bewerbungseingang, Rückmeldung und Terminfindung ins Stocken gerät. Die Bewerbung wandert von der Personal- in die Fachabteilung und dann irgendwann wieder zurück. Das kann locker zwei bis drei Wochen dauern. Die gleiche Zeit – und teilweise auch länger – kann es dauern, bis ein Termin für ein Vorstellungsgespräch gefunden wird. Folge: Die Spannungskurve als auch das Interesse nehmen immens ab. In dieser Situation muss man als Recruiter schon sehr gute Argumente haben oder kreativ sein, um die Motivation des Kandidaten nicht abbrechen zu lassen.

25 Prozent der Bewerber empfinden den Bewerbungsprozess als zu lang. 38 Prozent der Kandidaten brechen einen Bewerbungsprozess ab, wenn ihre Zeit nicht wertgeschätzt wird – durch ausbleibendes Feedback, langatmige Terminplanung oder Unpünktlichkeit seitens der Interviewer. Noch immer dauert die Hälfte aller Bewerbungsprozesse länger als sechs Wochen. Personaler und Entscheider, die den elementar wichtigen und zentralen Aspekt Schnelligkeit erkannt haben und auch entsprechend handeln, schaffen sich einen eindeutigen Wettbewerbsvorteil gegenüber anderen buhlenden Arbeitgebern und werden keine Abbrecher haben.

Erster Kontakt häufig online

Weitere Kriterien, die einen Bewerbungsabbruch unwahrscheinlich machen, sind die passende Unternehmenskultur, ein faires Gehaltsmodell und Perspektiven zur Weiterentwicklung. Sie als Personalverantwortlicher, Führungskraft, Geschäftsführer, Unternehmer haben es in der Hand die Dauer vom Bewerbungseingang bis zur finalen Ergebnisermittlung maßgeblich zu verkürzen. Es liegt auch in Ihrer Hand, den Kandidaten auf ganzer Linie zu überzeugen. Die abnehmende Menge an Bewerbern wollen Sie ja nicht im von Ihnen verantworteten Prozess verlieren. Es wäre so, als ließen Sie den schmackhaften Fisch an der Angel vertrocknen . . .

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

„Alle Schalter für die Zusammenarbeit sind bereits umgelegt!“

Auftakt für den TIP Innovationspark Nordheide: WLH als Vorbild für grenzüberschreitende Kooperation

Auftakt für den TIP Innovationspark Nordheide mit Unterstützung aus Hannover: Jens Wrede (WLH, von links), Dr. Nina Lorea Kley (Feldbinder GmbH), Dr. Sabine Johannsen (Niedersächsische Staatssekretärin für Wissenschaft und Kultur), Rainer Rempe (Landrat), Martin Mahn (Tutech Innovation GmbH) und Prof. Dr. Sebastian Lehnhoff (offis e.V.).
Foto: Wolfgang Becker

Von Wolfgang Becker

Zusammenarbeit ist das Gebot der Stunde in einer zunehmend globalisierten Welt. Politiker, Zukunftsforscher und auch immer mehr Wirtschaftsvertreter werden nicht müde, dies zu betonen. Doch wie sähe das real in einem Staat aus, der bis ins letzte Flurstück von Grenzen durchzogen ist? Ländergrenzen, Landkreisgrenzen und Gemeindegrenzen – das ganze föderale Konstrukt mit unterschiedlichen Entscheidungsebenen, Förderbedingungen bis hoch zur EU und politischen Mehrheiten macht den Supertanker Deutschland zu einem trägen Gefährt in einer sich immer schneller drehenden Welt. Durchaus möglich, dass die WLH Wirtschaftsförderung im Landkreis Harburg GmbH nun eine Vorbildfunktion übernimmt, denn mit dem in Buchholz geplanten Technologie- und Innovationspark (TIP) wird ein Projekt vorbereitet, dass bereits jetzt über die Grenzen hinaus Menschen zusammenbringt, die vor zehn Jahren kaum auf die Idee gekommen wären. Einen Vorgeschmack auf grenzüberschreitendes Interesse bekamen die Teilnehmer der offiziellen Auftaktveranstaltung für den TIP Innovationspark Nordheide, so der neue Name, den WLH-Geschäftsführer Jens Wrede im ISI Zentrum für Gründung Business & Innovation in Buchholz bekannt gab.

Mit Dr. Sabine Johannsen, niedersächsische Staatsrätin für Wissenschaft und Kultur, und Landrat Rainer Rempe war das Bundesland Niedersachsen politisch stark präsent, was bei so einem Anlass nicht verwundert, denn mit dem TIP soll ein Leuchtturmprojekt im Landkreis Harburg realisiert werden. Der Kreis ist wirtschaftlich durchaus stark und als Gründerregion sogar Spitze in Niedersachsen, er hat dennoch ein Manko: Es fehlt eine Universität. In der Folge ist es schwierig, wissensbasierte Jobs zu schaffen – es fehlen die universitären Gründerimpulse vor Ort.

Brückenschlag nach Hamburg

Mit dem TIP soll sich das ändern und dazu hatte Wredes Vorgänger, Wilfried Seyer, Kontakt zu wissenschaftlichen Einrichtungen im weiten Umfeld geknüpft. Offenbar erfolgreich, denn mit Martin Mahn, Geschäftsführer der Tutech Innovation (Transfergesellschaft der Technischen Universität Hamburg in Harburg) und Verena Fritzsche, Geschäftsführerin des Northern Institute of Technology Management (Harburg) wird der Brückenschlag in die Hamburger Uni-Landschaft möglich. Beide waren bei der Auftaktveranstaltung dabei. Vertreten waren außerdem Prof. Dr. Sebastian Lehnhoff und Dr. Holger Peinemann, beide vom offis e.V. – Institut für Informatik der Uni Oldenburg. Weitere Kooperationen sind mit der Hochschule21 in Buxtehude und der Ostfalia in Osnabrück vereinbart. Mit der Leuphana Universität in Lüneburg und der Privaten Hochschule Göttingen, die in Stade den PFH-Hanse-Campus betreibt, werden Gespräche geführt. Ebenfalls dabei sind die Steinbeis Transferzentren Niedersachsen und das Machining Innovation Network MIN in Varel.

Im fünften Jahr seines Bestehens steht das ISI Zentrum nun im Fokus einer Wissenschafts-Kampagne, die dazu führen soll, mit dem TIP Innovationspark Nordheide Forschungseinrichtungen in Kontakt mit Unternehmen zu bringen. Das Projekt ist von langer Hand geplant, der Satzungsbeschluss für den Bebauungsplan steht unmittelbar bevor – es könnte also umgehend losgehen mit der Erschließung des 25 Hektar großen Gebietes im Norden von Buchholz, direkt im Dreieck B75/Dibberser Straße/Gewerbegebiet Vaenser Heide II.

Unterstützung aus Hannover

Laut Landrat Rempe wird der TIP eine Strahlkraft entwickeln, die weit über die Grenzen des Landkreises hinausreicht. Er betonte die Notwendigkeit einer engen Zusammenarbeit mit den Hochschulen und Wissenschaftseinrichtungen, insbesondere weil der Landkreis Harburg keine eigene Uni habe. Das Projekt passe in die Strategie eines ressortübergreifenden Projektes, das derzeit in Hannover vorbereitet wird und den Namen „Innovationsland Niedersachsen“ trage, sagte Staatsrätin Johannsen: „Unsere Unterstützung haben Sie.“

WLH-Chef Wrede sieht durchaus eine Entwicklung in den großen Städten, die dazu führt, dass Innovationsparks aufgrund der hohen Kosten eher in den Randbereichen entstehen. Dies gelte für den TIP Innovationspark Nordheide ebenso wie für den Hamburg Innovation Port HIP und den hit-Technopark in Harburg, selbst die neue Hamburger Science City werde in Bahrenfeld geplant.

Tatsächlich ist die Entwicklung derzeit außergewöhnlich, denn der HIP im Hamburger Binnenhafen ist mitten im Aufbau begriffen, der erste Bauabschnitt soll noch in diesem Jahr fertig werden. Weitere Gebäude sollen folgen. Der hit-Technopark in Bostelbek (ehemaliges Tempowerk-Gelände in der Nachbarschaft des Mercedes-Werks) will seine Flächen ebenfalls innerhalb der kommenden fünf Jahre deutlich aufstocken und sich stark erweitern. Und direkt hinter der Landesgrenze soll der TIP Ende 2020 erschlossen sein. Hier ist der Bau des Nordheide-Campus‘ für wissenschaftliche Kooperationspartner geplant, hier sollen außerdem neue Firmen angesiedelt werden.

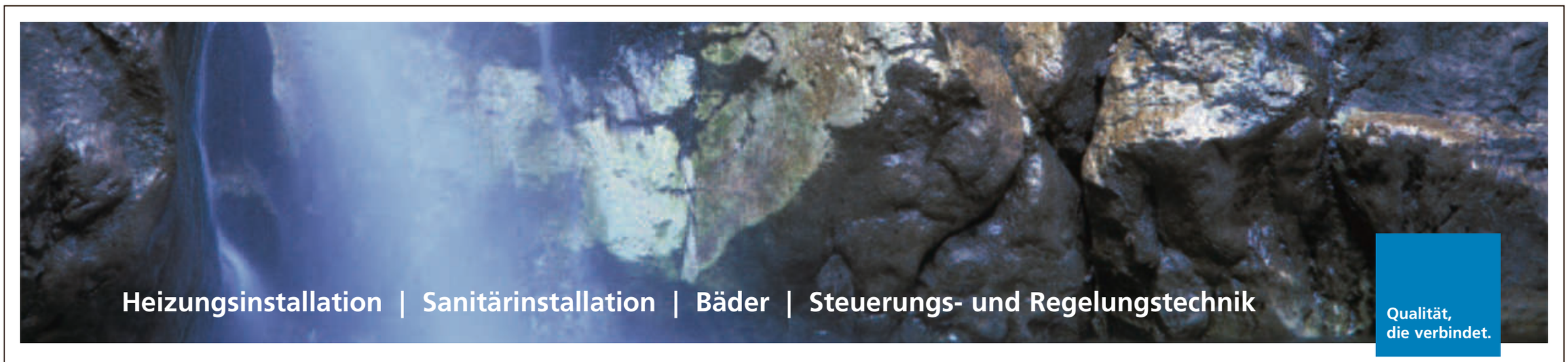
Investorenkonferenz geplant

Wrede kündigte an, dass im Herbst dieses Jahres eine Investorenkonferenz stattfinden soll. Bereits jetzt gebe es großes Interesse aus dem Landkreis. Im Sommer soll zudem ein Workshop mit den derzeit acht Partnern aus der Wissenschaft stattfinden. Ziel ist ein Konzept, das am Ende dazu führt, dass hochqualifizierte Arbeitskräfte Jobangebote vor Ort finden. Wrede: „Das ist Lebensqualität.“

„Wir müssen uns treffen“

Volle Unterstützung bekommen die TIP-Pläne von der Tutech Innovation in Harburg, Transfergesellschaft der Technischen Universität Hamburg. Geschäftsführer Martin Mahn berichtete über die Entwicklung der Tutech Innovation sowie ihrer Schwester Hamburg Innovation und den rasant steigenden Bedarf an wissenschaftlicher Begleitung bei der Entwicklung neuer Produkte. Und ein wichtiger Aspekt: „Wir brauchen Orte! Wir sind Menschen, und wir müssen uns treffen.“ So entstünden neue Netzwerke und Synergien. Aus seiner Sicht gebe es hervorragende Chancen für die Schaffung eines Innovations-Ökosystems im Hamburger Süden, das von Stade (PFH) und Buxtehude (Hochschule 21) über Harburg (HIP, TUHH, NIT, hit) und die gesamte Hamburger Uni-Szene sowie Buchholz (TIP) bis nach Lüneburg (Leuphana) und Geesthacht reiche. Mahn: „Wir brauchen Weiterbildung und Innovationsberatung. Alle Schalter für die Zusammenarbeit sind bereits umgelegt!“

» **Web: www.wlh.eu**



Ein großer Termin für Buchholz: Bürgermeister Jan-Hendrik Röhse (Foto rechts) hatte die Ehre, das rote Band vor dem Eingang der neuen Haspa-Filiale durchzuschneiden. Andree Müller, Leiter der Vermögensberatung (links) und Filialleiter Ivan Pucic stehen ihm zur Seite. Der Neubau besticht nicht nur durch ein frisches neues Design, zu dem auch Graffiti gehören (Foto Mitte), sondern auch durch eine Wohnung mit Dachterrasse, auf der Regionalleiter Reinhard Lackner (von links), Regionalbereichsleiter Arent Bolte und Andree Müller ausgewählte Gäste beim Hausrundgang über ihr neues Konzept unterrichteten.

Meine Bank heißt Buchholz

Haspa eröffnet neue Filiale in der Nordheide – Reinhard Lackner erläutert das Konzept

Es klingt irgendwie paradox: Im kommenden Jahr wird sie 50 Jahre alt – und gehört dennoch zu den jüngsten Filialen der Hamburger Sparkasse. Die nagelneue Geschäftsstelle der Haspa an der Poststraße/Ecke Peets Hoff in Buchholz markiert die Zeitenwende. Das neue Konzept, mittlerweile rund 60 Mal im Großraum Hamburg umgesetzt, steht für Offenheit, Kommunikation, Nachbarschaft und Zukunft. Im Neubau gegenüber der Empore erleben Kunden und Besucher das neue Haspa-Zeitalter. Mit mehr als 1000 Quadratmetern Fläche hat sich der Standort jetzt fast verdoppelt, wie Regionalleiter Reinhard Lackner sagt: „In der alten Filiale neben dem City-Center war es mit den Jahren aufgrund des stetigen Wachstums bei den Kundenzahlen sehr eng geworden. Wir mieteten Räume in den Nebengebäuden hinzu. Unser Aufenthaltsraum, in dem die Beschäftigten auch ihr Mittagsessen einnehmen, wurde in einer Wohnung eingerichtet.“ Jetzt können sich Mitarbeiter und Kunden über die „Filiale der Zukunft“ freuen, die im Zentrum der Nordheidestadt ihre Türen für jedermann geöffnet hat.

Gelebte Nachbarschaft

Hier können sich Vereine, Institutionen und sogar Unternehmen kostenlos präsentieren. „Wir haben Ausstellungsflächen sowie eine große Stadtteilwand, wo sich Nachbarn vorstellen können. Das nutzen bereits die Organisatoren des Festivals ‚HeideRock‘ und die Radsportgemeinschaft Nordheide“, sagt der Regionalleiter. Weitere werden folgen. In den meisten Filialen mit dem neuen Konzept gab es schon nach kurzer Zeit lange Wartelisten von Interessenten. Am großen Nachbarschaftstisch können sich Bürger oder kleinere Gruppen zum Klönen treffen.

Auch Veranstaltungen sind geplant: So wird die Filiale bei der Kulturnacht am 29. Juni zum Konzertsaal. Das Saxophon-Quintett Qwain, das dort ab 19 Uhr auf der Bühne steht, spielte auch schon bei der Einweihungsfeier. Das gegenüber liegende Veranstaltungszentrum Empore ist zwar beliebt und sehr gut ausgelastet, bietet aber keine Räume für kleinere Kulturveranstaltungen. Deshalb werde hier eine Kooperation auch mit weiteren Buchholzer Einrichtungen angestrebt. „Wir können hier für bis zu 70 Leute bestuhlen. Das ist ideal für eine Lesung oder ein kleines Konzert. Unser Ziel ist es, solche Events in Haus zu holen“, sagt Lackner. Neben Vorträgen zu Finanzthemen wie Online-Banking oder für Immobilienkäufer gibt es in den anderen Haspa-Nachbarschaftstreffs bereits ganz unterschiedliche Veranstaltungen: von Modenschauen über Yoga und Chorkonzerte bis zu Craft-Beer-Tasting, Grill-Seminaren und FIFA-19-Turnieren.

Die Idee dahinter: Auf diese einladende Weise kommen Menschen ins Haus und vielleicht auch mit Mitarbeitern der Sparkasse ins Gespräch. Wobei Lackner betont: „Wer zu uns kommt, wird nicht auf Bankprodukte angesprochen. Aber natürlich sind wir da, wenn es Fragen gibt. Schließlich haben wir Experten für alle Finanzthemen vor Ort.“ Dieses dezentlockere Konzept rollt die Haspa bis Ende 2020 aus. 100 Standorte werden auf diese Weise modernisiert und zu Nachbarschaftstreffs umgebaut. Ein 30-Millionen-Euro-Projekt, von dem sich die Führungsspitze viel erhofft.

„Ein Kommen und Gehen“

Die Eröffnung des Buchholzer Nachbarschaftstreffs mit Sparkassen-Dienstleistungen bescherte dem Team von Filialleiter Ivan Pucic und dem Leiter der Vermögensberatung, Andree Müller, einen Tag voller Begegnungen. Wie viele Besucher da waren, kann Reinhard Lackner nur schätzen: „Ich weiß es nicht genau, denn den ganzen Tag über war hier ein Kommen und Gehen. Aber eine Zahl sagt etwas aus: Wir haben an dem Tag auf dem Hinterhof gegrillt – und 1000 Bratwürste ausgegeben.“ An einem Ort, den viele Besucher vermutlich gar nicht aufgesucht haben – die meisten blieben beim Kaffee am Nachbarschaftstisch und ließen sich zeitweise von den „Heiderockern“, der Dudelsack-Band Nae Borra, den HipHoppern von Blau Weiß Buchholz und der Big-Band des Gymnasiums Kattenberg unterhalten. An den Nachbarschaftstischen liegen auch iPads bereit – und es gibt freies WLAN.

„Am Ende muss sich diese Investition natürlich auch rechnen. Wir merken aber bereits in den ersten Wochen nach der Eröffnung, dass das Konzept sehr gut angenommen wird. Wir haben durchgehend geöffnet und es herrscht immer reger Kundenverkehr. Das ist einfach klasse“, berichtet der Regionalleiter erfreut. 15000 Kunden werden von 35 Mitarbeitern am Standort Buchholz betreut, zu dessen Einzugsgebiet auch Tostedt, Hanstedt, Jesteburg und Rosengarten zählen. Die Filiale war vor 49 Jahren übrigens die erste im Hamburger Umland – als die Haspa ihren Kunden folgte, die raus in den „Speckgürtel“ gezogen waren und weiter von ihrer bisherigen Hausbank betreut werden wollten.

Ein bisschen Rot muss sein

Für die neue Filiale ist ein maßgeschneiderter Neubau entstanden. „Wir beziehen unseren Strom komplett aus der Solaranlage auf dem Dach. Das ist ungewöhnlich, und damit ist Buchholz der nachhaltigste Standort der gesamten Haspa“, sagt der Regionalleiter nicht ohne Stolz. Bei der Inneneinrichtung hatten die Mitarbeiter großen Einfluss. Sie durften sich ihr Wunschmobiliar aus einem Baukastensystem selbst aussuchen. Die Besprechungsräume sind unterschiedlich gestaltet, an manchen Wänden sind Graffiti zu sehen. Die Arbeitsplätze sind hell und freundlich. Wie die Mitarbeiter, die ihre Kunden am Eröffnungstag mit weißen Hemden, schwarzen Hosen und roten Sneakers empfingen. „Das haben sie sich einfach ausgedacht – ein bisschen Rot muss in der Sparkasse ja dabei sein“, sagt Lackner augenzwinkernd. wb

Der Nachbarschaftstisch ist das zentrale Element aller neuen Haspa-Filialen. Er steht für Kommunikation, Kontakt mit den Menschen aus den jeweiligen Quartieren und Stadtteilen sowie Information und einfach mal Pause machen. Kaffee und Mineralwasser gibt es gratis, dazu die Möglichkeit, über Tablets im Internet zu surfen und bei Bedarf finanzielle Themen mit den Haspa-Experten vor Ort zu besprechen. Unten: Zur Eröffnung gab es ein buntes Programm mit Tanz und Musik. Vereine dürfen die Räume gern nutzen. Das gilt auch für die Beratungsräume, die ebenfalls zum Nulltarif gebucht werden können. Fotos: wb/Haspa

Antworten aus erster Hand: Auszubildende aus kaufmännischen Berufen beraten angehende Abiturienten. Fotos: Wolfgang Becker

„Und was möchtest Du einmal beruflich machen . . .?“

Premiere an der BS18 in Harburg: Wirtschaftsgymnasien laden zum „Jobdating“

Sie organisierten das erste „Jobdating“ der vier Hamburger Wirtschaftsgymnasien: Mathias Oldsen, Leiter des Wirtschaftsgymnasiums in Harburg, und seine Kollegin Claudia Keller.

Die vermutlich meisten jungen Menschen im Alter zwischen 17 und 19 Jahren sind sich nicht im Klaren darüber, was sie einmal beruflich machen möchten. Das Angebot an Berufen und die Nachfrage von Unternehmen sind zwar riesig, aber das Wissen über die Möglichkeiten, die sich nach der Schule bieten, ist in der Regel recht dünn. Die Beruflichen Schulen in Hamburg wissen um die problematische Orientierungsphase – und die Lehrer lassen sich immer wieder etwas Neues einfallen, um ihren Schülern Chancen und Wege aufzuzeigen. An der Beruflichen Schule in Harburg (BS18) haben jetzt erstmals die vier Hamburger Wirtschaftsgymnasien gemeinsame Sache gemacht und auf freiwilliger Basis ein „Jobdating“ angeboten.

Mathias Oldsen, als Abteilungsleiter für das Berufliche Gymnasium in Harburg (Göhlbachtal) verantwortlich, organisiert einmal im Jahr ein eintägiges Seminar zur Studien- und Berufswahl, zu dem Vertreter unterschiedlichster Unternehmen und Branchen sowie staatliche Arbeitgeber (Polizei, Bundeswehr) eingeladen werden, die dann im Klassenrahmen referieren und für Fragen zur Verfügung stehen. Dieses Mal platzierte Oldsen gemeinsam mit seiner Kollegin Claudia Keller im Anschluss an die drei Orientierungsrunden das „Jobdating“ – ein neues Format auf Augenhöhe. Die Informationen kamen in diesem Fall von fast Gleichaltrigen, die ihren Abschluss in kaufmännischen Berufen anstreben.

Informationen aus erster Hand

Wie beim „Speeddating“ ging es im Drei-Minuten-Rhythmus von Tisch zu Tisch. In zwei Räumen mit jeweils knapp zehn Stationen warteten angehende Kaufleute (IT-Systeme, Informatik, Sport und Fitness, Büromanagement, Außenhandel, Versicherung/Finanzen, Gesundheitswesen, Veranstaltungen) sowie Notarfachangestellte, Rechtsanwaltsfachangestellte und Justizfachangestellte auf ihre Gesprächspartner. Die Auszubildenden kamen von der BS18 in Harburg, aber auch von der BS28 (City Nord), BS31 (Hohenfelde) und der BS11 (St. Pauli). Die Idee: Angehende Abiturienten und die auf Fachhochschulreife abzielenden Schüler der Höheren Handelsschule erhalten aus erster Hand Informationen von jungen Menschen, die gerade ins Berufsleben eingestiegen sind und sich noch gut an ihren eigenen Orientierungsprozess erinnern.

Mathias Oldsen: „Wir wollten möglichst viele Einblicke in kaufmännische Berufe geben. Ein Beitrag zur Horizonterweiterung. Die Rückmeldungen von den Schülern und auch von den Azubis waren sehr positiv, das Format wurde als geeignet angesehen. Den Azubis hat es Spaß gemacht, sie kommen gerne wieder. Wir werden die Aktion voraussichtlich im kommenden Jahr wiederholen. Vorgesehen ist auch, das ‚Jobdating‘ nach diesem Pilotprojekt an den anderen Wirtschaftsgymnasien durchzuführen. Terminierung und Organisation liegen dann in der Hand der jeweiligen Schule.“

Die anfängliche Skepsis, die dem einen oder anderen Teilnehmer zu Beginn anzumerken war, verflog schnell. Spätestens bei der Frage „Und was möchtest Du einmal beruflich machen?“ dürfte dann auch dem Letzten klargeworden sein, dass eine entscheidende Weichenstellung im Leben bevorsteht und dass es Sinn macht, sich die Antwort gut zu überlegen. wb

» **Web: www.bs18.de**

Verkaufsleiter Marcus Ahrend sieht das Abo „Care by Volvo“ als Herausforderung für das Autohaus Werner Bröhan.

Fotos: Julia Balzer

ABGEFAHREN

Ein Abo für vier Räder

INTERVIEW Marcus Ahrend, Verkaufsleiter bei Bröhan, über ein völlig neues Vertriebskonzept bei Volvo

Der chinesische Mutterkonzern des schwedischen Autobauers Volvo hat ein Auto-Abo für seine Fahrzeuge auf den Markt gebracht – in Kurzform heißt das: mieten statt kaufen. Was bedeutet das für die Vertragshändler wie das Autohaus Werner Bröhan? Verkaufsleiter Marcus Ahrend im Gespräch mit B&P-Mitarbeiterin Julia Balzer.

„Care by Volvo“ heißt das All-inclusive-Abo. Was genau ist das?

Bei diesem Abo-Modell haben die Kunden die Möglichkeit, via Internet ohne Anzahlung und mit einer festen monatlichen Rate einen Volvo flexibel zu mieten – inklusive Rundum-Service wie Inspektionen und so weiter. Die Mindestlaufzeit beträgt zwei Jahre. Innerhalb dieser Zeit kann das Modell – gegen eine Gebühr – gewechselt werden. So können Kunden ihr Modell den sich stetig ändernden Lebensumständen anpassen. Ursprünglich war die Idee, insbesondere den gewerblichen Kunden mehr Flexibilität für ihre Mitarbeiter zu bieten.

Nun haben Sie ein hausgemachtes Konkurrenzprodukt in Ihrem Angebots-Portfolio, das scheinbar im Widerspruch zu der originären Aufgabe eines Autohauses steht . . .

Ja, das ist so. Wir als Händler werden zum Erfüllungsgehilfen eines von Volvo extra dafür gegründeten Unternehmens. Wir übernehmen die Auslieferung und bekommen dafür eine Aufwandsentschädigung. Ein gewinnbringendes Autogeschäft sieht vermeintlich anders aus. Allerdings profitieren wir von den hinzugewonnenen Kunden unserer Werkstatt durch die im Abo-Paket enthaltenen Inspektionen. Nun gilt es, das Beste daraus zu machen – und das tun wir!

Was stimmt Sie da so positiv?

Auch wenn es zeitgemäß ist und verlockend klingt, das Geschäft via Laptop auf dem Sofa zu machen, sprich das Auto per Mausklick als Abo zu bestellen und die Freiheit eines Modellwechsels – aus welchen Gründen auch immer – gleich miteinzukaufen. Aber: Der Kunde wird nach wie vor das Gespräch suchen. Und darauf sind wir vorbereitet: Wir haben intern genau analysiert, was die Beweggründe von Volvo für das Abo-Modell sind. Und fragen uns, was der Abo-interessierte Kunde für Beweggründe haben könnte, sich hierfür zu entscheiden. Genau hier können wir ansetzen mit gleichwertigen individuellen Alternativen wie attraktiven Rabatten oder Prämien beim Kauf oder beim Leasing eines Volvo. Deshalb verdammen wir das Produkt nicht, sondern sehen es als Chance, auch neue Kunden zu gewinnen.

Aus welchem Grund hat Volvo denn dieses Produkt entwickelt?

Der Mutterkonzern ist in einem Land beheimatet, in dem einfach alles per Smartphone erledigt wird, eben auch der Autokauf. China hat schon längst vor uns Fahrt aufgenommen im Bereich der Mobilität und Digitalisierung. Diese Idee ist eine logische Konsequenz in der Weiterentwicklung des Unternehmens und trägt dem Umstand Rechnung, dass Volvo bei Zukunftsthemen schon immer die Nase vorn hatte. Denken Sie an die Elektromobilität: Volvos gibt es ab diesem Jahr nur noch mit Elektromotoren – eine Entscheidung, die schon vor Jahren getroffen wurde und nicht besser passen könnte in das derzeit heftig diskutierte Thema Klimawandel und Elektromobilität. Denken Sie an das Thema Sicherheit: Ab 2020 soll kein Insasse mehr in einem Volvo durch einen Unfall tödlich verunglücken – dank intelligenter Assistenzsysteme und einer dann auf Tempo 80 limitierten Höchstgeschwindigkeit. Diese Politik – gepaart mit einer modernen Designsprache unserer Modelle – führt zu einer Abkehr vom einst etwas verstaubten Image des Volvo und hat zu einem enormen Imagegewinn bei jungen Menschen beigetragen. Das Abo-Modell ist ein weiterer Schritt in diese Richtung. Die jungen Leute sind bereit für Mobilität – und für ein Premium-Produkt wie wir es anbieten.

Das heißt, letztlich profitiert das Autohaus Bröhan von der Aktion?

Das wird sich tatsächlich noch zeigen, das Abo-Modell ist ja gerade erst eingeführt worden. Aber wir nehmen die Herausforderung an. Die Frage ist ja: Welche Kunden hätten wir auch bedienen können? Aus dieser Analyse heraus versuchen wir, neue Kunden zu generieren. Denn auf dem Neuwagenmarkt wird es nicht mehr Autos geben, sondern es wird nur eine Umverteilung stattfinden. Auch wenn sich in Zukunft noch viel tun wird im Bereich der Mobilität, einen Verkaufsberater wird es immer geben – und damit auch das Autohaus vor Ort. Die persönliche Beratung und das Zwischenmenschliche kann kein Computer ersetzen. Es gilt, nicht von dem an Fahrt gewinnenden Zug der Mobilität – den wir nicht aufhalten können – herunterzufallen, sondern mitzufahren. Volvo ist als moderner Autobauer eines der Zugpferde, das uns auch in der Vergangenheit mit seiner Firmenpolitik überzeugt hat und in vielen unternehmerischen Fragen anderen Herstellern häufig einen Schritt voraus ist. Deshalb versteht es sich von selbst, diese zukunftsweisenden Entscheidungen mitzutragen und umzusetzen. Schließlich ist es die Pflicht und Verantwortung des Herstellers, sich weiterzuentwickeln und gut für die Zukunft aufzustellen – um letztlich auch die Vertragshändler am Leben zu halten.

» **Web: www.autohaus-broehan.de**

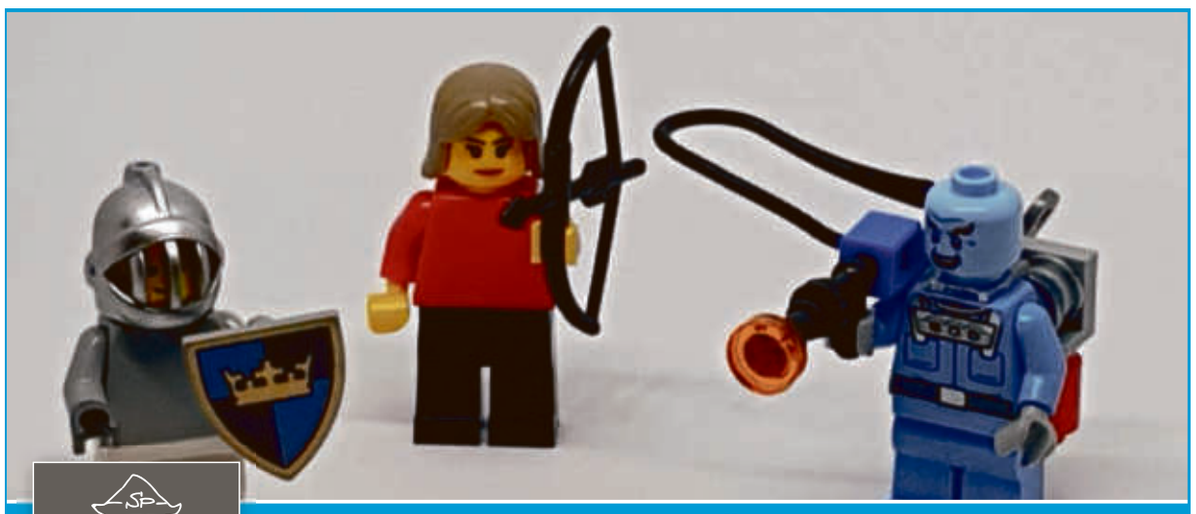
BORKENHAGEN
IMMOBILIEN

Unsere Qualifikationen, Ihre Vorteile:

• Dipl.-Immobilienökonom (ADI)
• Sachverständiger für die Bewertung von bebauten und unbebauten Grundstücken (DESAG)

WIR SIND SPEZIALISIERT AUF DIE VERMIETUNG UND DEN VERKAUF VON GEWERBEIMMOBILIEN UND WOHNIMMMOBILIEN.

Sprechen Sie uns an: René Borkenhagen,
Bäckerstr. 6, 21244 Buchholz i.d.N., Telefon: 04181 / 9 39 97 90, info@borkenhagen.co, www.borkenhagen.co



STRATEGY PIRATES®

DIGITALISIERUNG? VERÄNDERUNG? KRISE?
Wir bringen Dein Unternehmen wieder auf sicheren Kurs.

www.strategy-pirates.com
STRATEGY PIRATES® GmbH & Co. KG | Vaenser Weg 29 | 21244 Buchholz i.d.N.
E-Mail: captain@strategy-pirates.com | Tel.: (0 41 81) 928 - 65 11

„Am Ende zählt der Inhalt . . .“

hit-Technopark: Christoph Birkel über seine Philosophie, den Mehrwert für die Mieter und das neue Drei-Säulen-Modell

Never touch a running system“ – diese Grundregel aus der IT gilt schon lange nicht mehr. Mittlerweile ist die Entwicklungsgeschwindigkeit so hoch, dass ein System, kaum dass es läuft, schon wieder angefasst, sprich angepasst werden muss. Mittlerweile gilt das überholte IT-Gesetz für fast alle Branchen. Selbst für Klassiker wie Technologieparks, davon ist Christoph Birkel, geschäftsführender Gesellschafter des hit-Technoparks in Harburg, fest überzeugt. Während vielerorts noch die Vermietung von Räumen an Unternehmen als Basisgeschäftsmodell betrieben wird, denkt er sein Unternehmen neu und sagt: „Ein cooles Gebäude ist toll und vermietet sich gut, aber am Ende zählt der Inhalt.“

Es braucht Mut, kreative Ideen und einen langen Atem, um das Rad neu zu erfinden. Um nicht weniger geht es, wenn Birkel seinen hit-Technopark fit für die Zukunft machen und die Basis für die in wenigen Jahren anstehende Erweiterung auf der sogenannten Pferdekoppel legen will. Er sagt: „Wir haben erkannt, dass es nicht mehr ausreicht, bequeme und moderne Büro- oder Laborräume zu vermieten. Was zählt, ist das Netzwerk. Es muss uns auf Sicht gelingen, dass unsere Unternehmen Produkte im Netzwerk entwickeln. Das ist ein Baustein, an dem wir hier arbeiten.“

Birkel nimmt damit die Grundidee auf, die das Silicon Valley zum weltweit anerkannten Innovationszentrum gemacht hat. Allerdings: Die Kultur von US-Unternehmen und Investoren ist nicht vergleichbar mit der Wirtschaftskultur in Deutschland. Das vernetzte Arbeiten an neuen Geschäftsideen hat hierzulande den unterschwelligen Beigeschmack der Industriespionage. Was ist, wenn jemand meine Idee klaut?

Vom Vermieter zum Connecter

Birkel: „Wir haben hier im hit-Technopark 110 Unternehmen. Die kreativen Workshops, die wir anbieten, werden besucht und positiv bewertet, aber dann geht jeder wieder in sein Büro und macht die Tür hinter sich zu. Wir arbeiten daran, diese klassische Art des Nebeneinanders aufzulösen. Wir verfolgen eine Strategie nach innen und wollen dazu beitragen, dass Unternehmen, die nebeneinander arbeiten plötzlich erkennen, dass sie vielleicht mit denselben Themen beschäftigt sind und voneinander lernen, also miteinander arbeiten können.“ Aus dem Vermieter wird auf diese Weise ein „Connecter“ im imaginären Netzwerk – eine Person, die Verbindungen herstellt und so für positive Synergieeffekte sorgen kann. Es gibt mittlerweile einige Beispiele von technologischen Themen, die hit-intern angepackt werden konnten. Innovationsmanager Mark Behr hat die Aufgabe übernommen, die Firmen abzuklappern und nach Synergie-Ansätzen Ausschau zu halten. Denkbar wäre es, hier eine digitale Plattform zu schaffen, um Anfragen und Angebote zusammenzubringen, aber Birkel sagt: „Mit 110 Firmen sind wir viel zu klein. Außerdem braucht so ein Kulturwandel Zeit. Die wollen wir uns nehmen und sind jetzt dabei, dieses wirklich dicke Brett zu bohren.“

Drei Geschäftsbereiche

Birkel hat für die Neuausrichtung seines Unternehmens drei Geschäftsbereiche definiert.

■ **BEREICH 1** ist die klassische Vermietung von Räumen, allerdings mit dem Anspruch, nicht nur Quadratmeter bereitzustellen, sondern auch Begegnungsmöglichkeiten zu schaffen. Dazu wird der eigene Bürobereich demnächst komplett neu gestylt und unter dem Aspekt der Kommunikation umgebaut.

■ **BEREICH 2** trägt die Überschrift Service und dient dazu, den Mietern – darunter nicht selten Start-ups, die vor dem Sprung auf das nächste Level stehen – Zeit zu verschaffen, damit sie weiterhin innovativ und unternehmerisch arbeiten können. Birkel: „Dazu bieten wir eine Reihe von Services an, die beispielsweise auch von anderen Mietern erbracht werden können. Auch hier hilft uns das eigene Netzwerk. Ein Beispiel: Wenn ein junges Unternehmen an einer Messe teilnehmen möchte, dann bindet die Vorbereitung unglaublich viel Zeit, die für andere Dinge fehlt. Wir übernehmen das. Zum Messebeginn können die Mieter entspannt erscheinen, und alles ist vorbereitet. Natürlich kostet das etwas, aber die Zeit, die ich zum Beispiel in die Weiterentwicklung meines Produktes stecke, ist am Ende viel kostbarer investiert als für die Organisation meines Messeauftritts.“

■ **BEREICH 3** unterscheidet sich von den vorherigen vor allem dadurch, dass hier die Verbindung zu externen Unternehmen hergestellt wird. Hier ist die Schnittstelle zu einem perspektivisch weitaus größeren Netzwerk. Christoph Birkel: „Wir haben kompetente Partner, mit denen wir Workshops organisieren können, die auch von externen Firmen genutzt oder sogar in Auftrag gegeben werden können. Mein Ziel ist es, dass Unternehmen, die kreativ an ihrem Produkt arbeiten möchten, wissen, dass dies im hit-Technopark möglich ist. Zum Beispiel ein Produkt-Sprint, ein Kampagnen-Sprint, ein Service-Sprint. Hier werden festgefahrene oder langwierige Entwicklungen beschleunigt und vielleicht entscheidend vorangetrieben. Dazu arbeiten wir mit Experten der Hamburger Kreativgesellschaft, der Agentur Innovation Natives (ehemals Haruki) und der Technischen Universität Hamburg zusammen. Wir bringen Wirtschaft in Verbindung mit den innovativen Kräften und den kreativen Köpfen. Wir können ein World-Café veranstalten oder auch Design Thinking anbieten – Methoden, über die kreative Quantensprünge möglich sind. Wir bringen die Experten in Position.“

So entsteht das Netzwerk 2.0

Das Spannende an dem Konzept: Auf dieser Drei-Säulen-Basis entwickelt sich ein neues Netzwerk, so die Hoffnung von Birkel. Ein Netzwerk 2.0, das weit über den hit-Technopark hinausgehen könnte und innovativen Input von außen ermöglicht. Er sagt: „Der Reiz steckt in den Querverbindungen. Warum sollte sich nicht ein Künstler mit einem Ingenieur unterhalten – da entstehen ganz neue Sichtweisen auf Probleme und auch neue Lösungsansätze.“

Stiftung eines Lehrstuhls geplant

Birkel ist derzeit mit der TUHH im Gespräch. In seinem Speed-Vortrag anlässlich des zehnjährigen Bestehens von Business & People (Seiten 38 und 39) berichtete er darüber, dass der hit-Technopark einen Lehrstuhl an der TU stiften möchte. Ziel ist die Erforschung der Mechanismen, die den eingangs erwähnten Kulturwandel herbeiführen können. TUHH-Präsident Ed Brinksma nahm das Thema in seinem Speed-Vortrag auf – die TUHH sieht die Initiative sehr positiv. Doch die Stiftung eines Lehrstuhls ist in Deutschland ein komplexer Vorgang mit vielen akademischen und organisatorischen Verfahrensregeln, die eine intensive interne Abstimmung erfordern. Dieses Verfahren wird gerade mit den verantwortlichen Gremien in Gang gesetzt.

Birkel: „Der Technopark ist eine Gemeinschaft technologiebegeisterter Menschen, die auch bereit sind, zusammenzuarbeiten – das ist unser erklärtes Ziel. Wenn unsere Strategie erfolgreich ist, dann werden wir ein Alleinstellungsmerkmal haben. Vermutlich wird der Kulturwandel Jahre dauern, aber ich glaube fest daran, dass er gelingen kann. Der Mehrwert unseres Parks besteht nicht aus Gebäuden – es sind die Menschen, die hier arbeiten.“ Dazu passt auch der neue Slogan des hit-Technoparks: „Wir leben Technologie“. wb

■ Die oben gezeigte Optik steht für das Netzwerken und ziert die neue Homepage des hit-Technoparks – dort allerdings in animierter Darstellung:

» **https://www.hit-technopark.de**

Bodo Janssen, Geschäftsführer der Upstalsboom Kultur & Entwicklung GmbH, sorgte mit seinen Thesen zur Unternehmensführung in der Sparkasse Harburg-Buxtehude in Buxtehude für atemlose Spannung und jede Menge Denkanstöße zur Verbesserung der Unternehmenskultur.

Foto: Wolfgang Becker

„Ich war King Loui…“

Doch dann fand er den „Upstalsboom Weg“: Wirtschaftsverein und Sparkasse präsentieren Bodo Janssen in Buxtehude

Wertschöpfung durch Wertschätzung“ klingt irgendwie nicht ausgesprochen spannend, aber was die etwa 150 Gäste des Wirtschaftsvereins Buxtehude und der Sparkasse Harburg-Buxtehude dann erlebten, sprengte selbst die kühnsten Erwartungen: Mit Bodo Janssen, Geschäftsführer der Upstalsboom Kultur & Entwicklung GmbH, war es den Veranstaltern gelungen, einen der charismatischsten Redner aus dem deutschsprachigen Wirtschaftsraum auf die Bühne der Sparkassenfiliale in Buxtehude zu holen. Der 45-Jährige schaffte es ohne jegliches Redemanuskript fast zwei Stunden lang, die Zuhörer zu fesseln und mit einer der größten Herausforderungen der Gegenwart zu konfrontieren: dem Kulturwandel in deutschen Unternehmen.

Marc Volmer, Leiter des FirmenkundenCenters Buxtehude, verriet in seiner Begrüßung, dass der „Upstalsboom Weg“ sogar schon Thema auf Vorstandsebene sei. Und Lars Oldach, neuer Vorsitzender des Wirtschaftsvereins Buxtehude, verriet: „Ich habe den Film gesehen und bin schwer beeindruckt. Habe sofort beschlossen, mich zu verändern.“ Wertschätzung ist also auf dem Radar der Wirtschaft, aber an den Gast gerichtet sagte Oldach weiter: „So krass wie Sie hat das noch keiner gemacht.“

Das Thema: Wertschätzung

Konkret: Janssen trat 2003 nach bewegter Vorgeschichte in das elterliche Unternehmen ein und suchte seine Rolle als Manager. Was er vorfand, begeisterte ihn nicht, denn Upstalsboom hatte eine Insolvenz hinter sich und führte nun vorwiegend Hotels, die dem Unternehmen nicht gehörten. Janssen: „Wir Ostfriesen sind ja lieber tot als Sklaven – und wir waren die Sklaven der Zahlen.“ Seine Lösung: „Wir kaufen die Hotels zurück.“ Die Eltern waren einverstanden, die Banken machten mit. 2006 übernahm Upstalsboom mit Unterstützung einer Sparkasse tatsächlich das erste Hotel, 2007 kam der Senior bei einem Flugzeugabsturz ums Leben. Mit 34 Jahren war Bodo Janssen nun plötzlich für 450 Mitarbeiter an 25 Standorten verantwortlich und wuchs über sich hinaus: „Mein Ego wurde immer größer – ohne Ausbildung so ein Erfolg. Jeder Spiegel gehörte mir. Ich war King Loui . . .“

Mitarbeiter entscheiden selbst

Das änderte sich jäh, als plötzlich die Mitarbeiter kündigten, keine neuen gefunden werden konnten und alle Planungen nichts mehr wert waren. Der Boom war gebrochen. Janssen stellte einen Fachmann für das Personalwesen ein. Der sah sich den Fall an und veranlasste eine Mitarbeiterbefragung. Das Ergebnis war verheerend – eine Ohrfeige für den Topmanager Janssen. Der sagt: „Wir machten Management für Champignons – alle Köpfe im Dunkeln. Hebt einer den Kopf raus, wird er abgeschnitten.“

Folge: Bodo Janssen ging ins Benediktinerkloster Münsterschwarzach (bei Würzburg) zu Anselm Grün und lernte, was es heißt, die Menschen, mit denen er arbeitete, wertzuschätzen. Ein langer Weg: „Ich war eineinhalb Jahre lang im Kloster, nicht durchgängig, aber immer wieder“, blickt Janssen zurück. Dort setzte er sich mit seiner größten Lebenskrise auseinander – 1998 war er von Kidnappern entführt worden. Acht Tage lang war er in der Gewalt der Erpresser, erlebte acht Scheinhinrichtungen und wurde kurz vor seiner bereits durch Schlaftabletten eingeleiteten Tötung vom MEK befreit. Im Kloster ging er zurück in diese Zeit und kam am Ende durch das Coaching von Anselm Grün zu der Erkenntnis, was ihn im Leben wirklich glücklich macht: der Anblick von glücklichen Menschen. Janssen: „Die Frage war nicht ‚Warum musste ich das erleben?‘, sondern ‚Wofür war das damals gut?‘“. Seine Schilderung versetzte die Zuhörer in atemlose Spannung.

In der Folge stellte Upstalsboom alles auf den Kopf. Janssen: „Unsere Mitarbeiter bestimmen selbst ihre Gehälter. Wir machen keine Planungen mehr. Und wir erleben ein unglaubliches Wachstum – 50 Prozent im vorigen Jahr. Die Mitarbeiter entscheiden selbst.“ In der Folge werden aus „Untergebenen“ plötzlich Menschen, die – im Idealfall – in ihrer Bestimmung leben und ihre Arbeit mit Begeisterung tun, weil sie sich ernstgenommen fühlen. Janssen. „Es geht um gelingende Beziehungen im Unternehmen.“ Upstalsboom hat die Werte der Mitarbeiter zum Unternehmens-Leitbild gemacht. Das Ergebnis ist auf den Punkt gebracht „Führen mit Sinn“. Hinzu kommt ein ausgeprägtes soziales Engagement im Unternehmen, aber auch beim Schulbau in Afrika. Janssen: „Jeder unserer Mitarbeiter darf im Jahr drei Tage bezahlt frei nehmen, um sich sozial zu engagieren.“ Einer seiner Leitsätze an diesem Abend: „Es ist die Verantwortung der Unternehmen, Menschen einen Sinn zugeben, den sie sonst nirgends finden.“ wb

„Einer der stärksten Orte dieser Stadt“

Hamburgs Oberbaudirektor Franz-Josef Höing über den Harburger Binnenhafen als „Antithese zur Hafen-City“

Sie sind unterschiedlich groß, haben ein unterschiedliches Flair und liegen auch noch auf unterschiedlichen Elbseiten: Der Harburger Binnenhafen im Süden der Hansestadt und die zentral gelegene Hamburger Hafen-City werden dennoch häufig in einem Atemzug genannt, und nicht selten bekommt der „Channel Hamburg“ den Beinamen „die kleine Hafen-City“. Der Vergleich beider Quartiere liegt auf der Hand, aber selbst Hamburgs Obernbaudirektor Franz-Josef Höing stellt infrage, ob sich der Binnenhafen mit der Hafen-City messen kann: „Muss er das überhaupt?“ Höing sieht im Binnenhafen „einen der stärksten Orte dieser Stadt“. Er spricht sogar von der „Antithese zur Hafen-City“.

Höing hatte soeben eine Jurysitzung zur Gestaltung eines 16-stöckigen Wohnhauses am Östlichen Bahnhofskanal im Neubauquartier Neuländer Quarree hinter sich gebracht, als er die Chance nutzte, seine Begeisterung für den Harburger Channel mit den Teilnehmern der „Begleitgruppe Binnenhafen“ im Rahmen der 50. Sitzung dieses Gremiums zu teilen. Eine Leichtigkeit, denn in Werner Pfeifers Fischhalle waren Menschen versammelt, die sich teilweise seit Jahren, wenn nicht Jahrzehnten mit der Quartiersentwicklung auseinandersetzen.

Freiheitliches Herantasten

Der Oberbaudirektor sieht den Erfolg des Channels offenbar darin begründet, dass es zwar einen Entwicklungsplan für den Binnenhafen gegeben habe, nie aber eine zwingende Vorgabe für die Architektur: „Für die Investoren war das ein einziges freiheitliches Herantasten und Ausprobieren im besten Sinne“, sagt Höing. Entstanden sei ein „sehr ungewöhnliches Stadtquartier“. Ihn begeistert insbesondere die Verknüpfung von historischen Gebäuden der Harburger Hafen- und Industriegeschichte mit modernen, zeitgemäßen Wohn- und Bürogebäuden.

Höing bestätigt damit die Strategie von Arne Weber, Investor, Bauunternehmer und Channel-Begründer, der frühzeitig erkannte, dass Abriss nicht immer die beste Lösung ist, vor allem dann nicht, wenn ein Ort mit Atmosphäre entstehen soll. Weber ist es zu verdanken, dass aus Ruinen und faden Speichern Schmuckstücke wurden. Der Erhalt der alten, teils denkmalgeschützten Bausubstanz ist für Investoren zwar nicht per se eine lustvolle Aufgabe, aber im Ergebnis ist mit dem Channel ein Quartier entstanden, dass Geschichte atmet – während die ungleich größere Hafen-City ihre Geschichte erst noch ausbilden muss. Hier dominieren zweifellos eindrucksvolle, aber eben durchgängig neue und größer dimensionierte Gebäude.

Aus der Logik eines Hafens

Die Spannung von Alt und Neu teilweise Wand an Wand ist aus Sicht des Oberbaudirektors, also des obersten architektonischen Stadtdesigners, ein Grund für Architekturbegeisterte, sich auf den Weg in den Binnenhafen zu machen. Der moderne „Goldfisch“ neben dem historischen Kaufhausspeicher und alten Industriellen-Villen an der Blohmstraße, die schwarzen Neubauten (Wohnen am Kaufhauskanal) an der Harburger Schloßstraße als Widerpart zum 1565 errichteten Bornemannschen Haus oder auch die weiterentwickelte Silo-Substanz am Schellerdamm – „das ist wie ein architektonischer Streichelzoo, aber im besten Sinne“, sagt Höing.

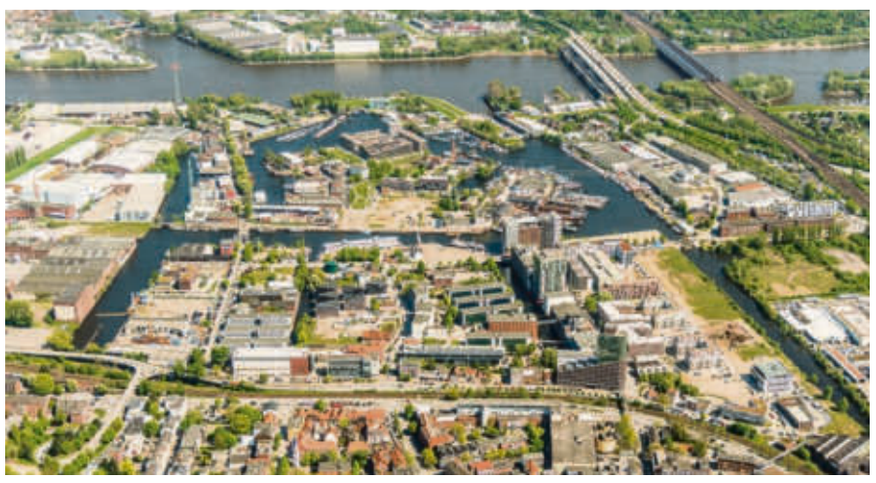


Foto: Channel-Foto

Höing weiter: „Wenn wir experimentieren wollen, dann im Binnenhafen. Wo denn sonst?“ Es sei bemerkenswert, dass sich kein architektonischer Firlefanz gebildet habe. „Es hat sich alles aus der Logik eines Hafens entwickelt. Aus den Dingen, die da waren.“ Die Vielfältigkeit sei eine besondere Qualität, und das werde auch nördlich der Elbe durchaus wahrgenommen. An kaum einer Stelle in der Stadt gebe es eine solche Gestaltungsfreiheit. Die jetzt allerdings an ihre Grenzen stößt, denn der Binnenhafen ist mittlerweile stark gewachsen – nicht in der realen Ausdehnung, wohl aber in der Bruttogeschossfläche. Heinrich Wilke, geschäftsführender Gesellschafter des Projektentwicklers Imentas, sieht allerdings auch Verbesserungsbedarf im Channel: „Das Quartier führt ein eher introvertiertes Dasein. Wer sich hier im Süden der Stadt nicht auskennt, findet es eigentlich gar nicht.“ Vor allem der Weg vom Harburger Bahnhof in den Binnenhafen müsse attraktiver werden. Will heißen: Das gern geäußerte Bekenntnis der Hansestadt zur „kleinen Hafen-City“ darf gern dazu führen, das Quartier in der Gesamtwahrnehmung noch stärker in den Fokus zu rücken. ein/wb

» **Web: www.channel-hamburg.de**

110 Aussteller im Stadeum: Der Wirtschaftstreff „Wir im Mittelstand“ stieß auf großes Interesse.

Fotos: Lars Strüning

Aus Hamburg angereist: Martha und Richard Kunicki, Geschäftsführer des „Theater im Zimmer“, warben für ihr neues Geschäftsmodell, das für Unternehmen interessant ist, die Veranstaltungen in ungewöhnlicher Umgebung planen.

Claudia Kresken (links) und Anke Ott machten Werbung für das Handwerk.

Wirtschaftstreff
WIR IM MITTELSTAND
in der Unterelberegion

„Aug in Aug im digitalen Zeitalter“

Nichts geht über den direkten Kontakt: 110 Aussteller beim Stader Wirtschaftstreff „Wir im Mittelstand“

Von Lars Strüning

Netzwerken, Klönschnacken und Geschäfte anbahnen: Während der Messe „Wir im Mittelstand“ im Stadeum nutzten 110 Aussteller aus dem Niederelbe-Raum dieses Angebot. Allenthalben herrschte gute Laune, und es gab zufriedene Gesichter.

Das „Theater im Zimmer“ an der Hamburger Außenalster wirkte wie ein Exot im Stelldichein des regionalen Mittelstands. Die Hamburger stellten das komplett renovierte Haus als Location für Firmen- und Privatfeiern vor – für bis zu 200 Personen. Das Theater selbst hat 120 Plätze, damit sei kein Betrieb wirtschaftlich zu gestalten, so Geschäftsführer Richard Kunicki. Das Geschäftsfeld wurde darum erweitert. Die Kunden können die Räume für Partys mit Livemusik buchen, für Casino-Abende oder natürlich klassisch als Theater.

„Nach einem ersten Treffen auf der Mittelstands-Messe konnte das „Theater im Zimmer“ die Volksbank Stade-Cuxhaven als Hausbank gewinnen. Die Tageblatt Event GmbH hat „Wir im Mittelstand“ organisiert, die Kreissparkasse und die Sparkasse Stade-Altes Land sind ebenfalls mit im Boot. „Haben Sie keine Scham, Geschäfte zu machen“, forderte Tageblatt-Chefredakteur Wolfgang Stephan die Aussteller auf, in Gesprächen konkret zu werden. Von den 110 Ausstellern waren 40 das erste Mal dabei.

Die Messe fand zum dritten Mal in Stade statt, allerdings unter neuem Namen, um deutlich zu machen, dass gern auch Aussteller von außerhalb dabei sein dürfen.

Volksbank-Vorstand Henning Porth freute sich über den Branchenmix und sagte: „Wenn es dem Mittelstand gut geht, geht es auch uns gut.“ Kollege Ralf-Achim Rotsch von der Kreissparkasse sieht es genauso. Die Regionalbanken sind die Banken des Mittelstands. Dadurch, dass die Kreditwirtschaft – allen voran Volksbanken und Sparkassen – 2008/2009 den Mittelstand weiterhin mit Geld versorgt habe, sei Deutschland glimpflich durch die internationale Finanzkrise gekommen.

Teil der Wirtschaftsförderung

Stades Bürgermeisterin Silvia Nieber beschrieb den Wirtschaftstreff als eine „grandiose Idee“. Die Teilnehmerzahl steige ständig, auch im digitalen Zeitalter seien Gespräche „Aug in Aug“ unerlässlich für gute Geschäftskontakte. Für sie ist die Messe ein Teil der Wirtschaftsförderung für die Stadt.

Claudia Kresken von der gleichnamigen Tischlerei aus Stade-Ottenbeck hatte neben der Kontaktpflege eine weitere Mission: Sie machte Reklame für den Meisterbrief im Handwerk und befand sich damit im Schulterschluss mit dem benachbarten Stand von der Handwerkskammer. Gemeinsam mit Anke Ott vom Bildungsmarketing der Handwerkskammer verteilte sie Daumen-Hoch-Kekse mit einem Ja zum Meisterbrief.

Ehemann Jörg Kresken war derweil auf der Messe unterwegs. Sein erstes Fazit: „Das lohnt sich immer hier, das ist ja auch ein bisschen sehen und gesehen werden.“ Claudia Kresken ergänzte angesichts der Firmenvielfalt im großen Stadeum-Saal: „Jeder braucht ja mal einen Tischler.“ Kollege Uwe Käppler sieht es genauso. Der Tischler aus Wiepenkathen stellte sich seinen potenziellen Kunden als Gutachter für Bauschäden vor, wenn sich zum Beispiel Schimmel in der Wohnung breitmacht.

Wenn sich die ehrenamtlich tätigen Wirtschaftsjunioren der Industrie- und Handelskammer (IHK) Stade auf Nachwuchssuche machen, lässt das aufhorchen. Der Hintergrund: Die jungen Führungskräfte aus den Betrieben scheiden im Alter von 40 Jahren aus dem Verbund aus, die Fluktuation ist hoch. So positionierten sich Sprecherin Sarah Friedl, Jan Schlichtmann und Daniel Kreuzberg im Stadeum, um Betriebe auf ihre Vereinigung aufmerksam zu machen.

HIER EIN AUSZUG UNSERER REFERENZEN:

SERVICE-WOHNEN WINSEN/LUHE | ÄRZTEHAUS HAMBURG WILHELMSBURG | PFLEGEHEIM AM INSELPARK | PFLEGEHEIM AM OSTERBECKKANAL

WOODIE HARBURG

IMMOBILIENKOMPETENZ
AUS DEM HARBURGER BINNENHAFEN

Als Bauträger und Projektentwickler haben wir unseren Schwerpunkt in der Metropolregion Hamburg.

**Sie haben ein Grundstück zu verkaufen?
Zögern Sie nicht, uns anzurufen: 040 / 607 7951-11**

SENECTUS Capital GMBH
Channel Tower - 14 Etage
Karnapp 25 • 21079 Hamburg
t.rieckmann@senectus-gmbh.de
www.senectus-gmbh.de

Immobilien für das hohe Alter SENECTUS

FOLGE 1

Startups im ISI Buchholz

Dr. Noel Ferro sitzt vor seinen Bildschirmen im ISI Buchholz. Sie zeigen das 3D-Modell eines Dichlorofen-Moleküls, das für Arzneien verwendet wird.

Foto: Wolfgang Becker

FORSCHER UND BERATER

Dr. Noel Ferro, Spezialist für Quanten-Chemometrik

Was Dr. Noel Ferro macht, erschließt sich den wenigsten Menschen – die Dinge, mit denen er sich befasst, sind einfach zu klein, haben aber konkrete Auswirkungen auf die sichtbare Welt. Trotzdem wurde er 2018 Gewinner des Gründerpreises im Landkreis Harburg. Warum, zeigt sich, wenn er im Gespräch in die Quantum-Chemometrik einsteigt. Wie bitte? „Chemo steht für die Chemie, Metrik für die statistischen Berechnungen und Quantum für die Quanten-Chemie“, sagt der sympathische 48-Jährige, der bereits über eine spannende Vita als Wissenschaftler verfügt, tatsächlich aber in einem absolut exotischen Bereich arbeitet – für den sich Unternehmen aus der Chemie-Industrie ebenso interessieren wie Mittelständler.

Letztere nahm Dr. Ferro in den Fokus, als er 2015 schließlich beschloss, sich mit Ferro CBM Chemical & Biological Metrics selbstständig zu machen: „Ich wollte das innovative Denken, das in den Forschungsabteilungen großer Konzerne organisiert vorhanden ist, kleineren Unternehmen bereitstellen.“ Bei Chemie fällt aufmerksamen Zeitgenossen sofort der Name Glyphosat ein. Das Herbizid aus dem Hause Monsanto hat nicht nur eine jahrelange Geschichte als Unkrautvernichtungsmittel für die Agrarwirtschaft, sondern auch enorme Sprengkraft für den deutschen Chemie-Konzern Bayer, der das US-Unternehmen Monsanto kaufte und sich nun einer Klagewelle ausgesetzt sieht, weil Glyphosat in Verdacht steht, Krebs zu erzeugen. Erste Urteile zugunsten Betroffener lassen Schlimmstes für Bayer erahnen.

Tatsächlich forscht Dr. Ferro seit Jahren im Bereich der Herbizide, aber auch der Krebsmedikamente und anderer Industrie-Chemikalien. Zurzeit erstellt er ein Kataster von Molekülen, das unter anderem Auskunft über die Dichte von Elektronen und die möglichen Andockpunkte zwischen verschiedenen Molekülen gibt. Ziel: „Ich suche einerseits nach neuen Chemikalien, die umweltverträglich sind, andererseits nach Optimierungsmöglichkeiten vorhandener Chemikalien.“ Da die Berechnungen der Elektronendichte von Molekülen höchst komplex sind, betreibt der Wissenschaftler im ISI einen eigenen Serverraum mit Hochleistungsrechnern. Im Ergebnis erscheinen dreidimensionale Moleküle auf dem Bildschirm, die unterschiedlichste Zonen der Elektronendichte aufzeigen, sowie umfangreiche Daten- und Analysediagramme.

Dr. Ferro zeigt auf ein modelliertes Molekül und sagt: „Nun können wir schauen, wie das mit anderen Molekülen zusammenpasst. Und wir bekommen manchmal heraus, dass selbst völlig andere Moleküle dieselbe Wirkung haben. So lässt sich beispielsweise die Toxizität senken. Daran sind die Unternehmen interessiert.“ Tatsächlich gebe es in den unterschiedlichsten Chemikalien durch Veränderung einzelner Atome mögliche Querverbindungen, die sich dann als neue Chemikalie weniger schädlich auswirken. Darauf komme es an. Dr. Ferro: „Ich lege die Datengrundlage für die Beziehungen zwischen der Mikro- und der Makrowelt bei der Verwendung chemischer Produkte. Quantum-Chemometrik – das machen wirklich nur sehr wenige Wissenschaftler weltweit.“ Durchaus möglich, dass er der einzige in Deutschland ist… wb

» **Web: https://isi-wlh.eu/isi-zentrum-fuer-gruendung-business-innovation.html; https://orcid.org/0000-0003-3121-2084**

SMART CITY LOOP

Auftrag für eine Machbarkeitsstudie erteilt

Lassen sich Wilhelmsburg und Altona durch eine Paletten-Rohrpost verbinden?

Smart City Loop ist vom Logistik Immobilien Entwickler Four Parx beauftragt, eine Machbarkeitsstudie für die unterirdische Ver- und Entsorgung der Stadt Hamburg auf der vorletzten Meile zu erstellen. „Derzeit prüfen wir die geologischen und städtebaulichen Möglichkeiten – dazu werden Gespräche mit den Vertretern von Stadt und Land bezüglich der Trassenführung sowie der Flächen in der City geführt. Aber auch mit Geologen wegen der Bodenbeschaffenheit, erfahrenen Unternehmen im Bereich Röhrenbau für die Erstellung der Zwillingsröhren von Wilhelmsburg in die Innenstadt sowie der notwendigen Fördertechnik für den Transport der Güter“, kündigen die Projektentwickler Christian Kühnhold und Ekart Kuhn von der Smart City Loop GmbH in Köln an. Sie sprechen von der „Transportalternative für die vorletzte Meile“.

Francisco J. Bähr, Geschäftsführender Gesellschafter von Four Parx, begründet das Engagement so: „Als innovativer Entwickler wollen wir einen Beitrag leisten, damit dieses vielversprechende Konzept der unterirdischen Anbindung in das nächste Stadium hin zu einer konkreten Umsetzung vorangetrieben werden kann. Wir haben ein großes Interesse daran, neue Lösungen zu finden. Denn wir können nur dann neue Gewerbe- und Logistikflächen entwickeln, wenn wir gemeinsam mit den Kommunen auch Lösungen für den Verkehr anbieten können.“

Nach ersten Berechnungen könnten in der visionären Doppelröhre insgesamt rund 5000 Paletten pro Tag in befördert werden – etwa 2500 in jede Richtung. Dies entspräche einer Einsparung von 1000 bis zu 1500 Lkw-Transporten pro Tag im Bereich Stückgutbeförderung. Der Umfang der daraus resultierenden CO_2-Einsparungen wird derzeit berechnet.

Großes Interesse an einer solchen Lösung besteht bereits bei den potenziellen Nutzern wie den großen Handels- und Entsorgungsunternehmen, denn es sollen nicht nur Waren in die Stadt hinein- sondern auch Wertstoffe herausbefördert, werden. Wie in der April-Ausgabe von B&P berichtet, sollen an den Endpunkten der Zwillingsröhre sogenannte City-Hubs gebaut und betrieben werden, von denen aus die Waren dann auf der „letzten Meile“ ökologisch verträglich verteilt werden. Dies könnte beispielsweise mit Lastenfahrrädern passieren. Ein weiterer Partner – Velo Carrier aus Tübingen – ist deshalb mit im Boot. Er will sein Angebot auf Hamburg erweitern und würde die geplanten City Hubs nutzen.

» **Web: www.smartcityloop.de**

Ein Fall für

SCHLARMANNvonGEYSO

KOLUMNE

Von **Gunter Troje**, Fachanwalt für Arbeitsrecht

So wird die Aushilfe zum wirtschaftlichen Risiko

Welcher Arbeitgeber kennt und schätzt sie nicht: die sogenannten Aushilfen, die als geringfügig Beschäftigte nur arbeiten, wenn sie gebraucht und auch nur in diesem Falle vergütet werden. Dass jedoch in diesen Arbeitsverhältnissen viele rechtliche Probleme stecken, ist wohl den wenigsten bekannt. Denn abgesehen davon, dass es sich bei diesen Aushilfen um reguläre Arbeitnehmer mit sämtlichen Rechten bis hin zum Kündigungsschutz handelt, hat der Gesetzgeber jüngst eine Vorschrift geändert, die ohnehin vielen Arbeitgebern bislang nicht bekannt gewesen sein wird; diese Änderung hat es nun aber besonders in sich.

Wird ein Arbeitnehmer, wie oft bei Aushilfen üblich, nur zur Arbeit gerufen, wenn er gebraucht wird, handelt es sich um sogenannte „Arbeit auf Abruf“. Eine solche ist aber gesetzlich insbesondere nur zulässig, wenn eine vertragliche Vereinbarung zur wöchentlichen Arbeitszeit getroffen wird. Gerade dies geschieht in vielen Aushilfsverträgen aber gerade nicht, weil der Arbeitgeber sich ja nicht festlegen möchte. Fehlt aber eine solche Vereinbarung, fingierte das Gesetz bis Ende 2018 pauschal zehn Wochenstunden als vereinbart. Folge davon war, dass der Arbeitgeber auch zehn Stunden wöchentlich zu vergüten hatte – egal, ob die Arbeit geleistet wurde oder nicht. Wenn diese Ansprüche nicht geltend gemacht wurden, lag dies zumeist an der Unkenntnis auch der Arbeitnehmer.

Seit Januar 2019 gelten nun aber nicht mehr zehn, sondern 20 Wochenstunden als vereinbart. Dies stellt eine deutliche Erhöhung des wirtschaftlichen Risikos dar, insbesondere wenn man die Auswirkungen in sozialversicherungsrechtlicher Hinsicht bedenkt. Dies mag folgendes Beispiel veranschaulichen:

> Ein Arbeitnehmer (A) ist seit 2018 mit einem Stundenlohn von zehn Euro geringfügig beschäftigt. Hinsichtlich der Arbeitszeit ist im Vertrag „je nach Bedarf“ vereinbart. Dies führt nach der gesetzlichen Regelung dazu, dass seit 2019 20 Stunden pro Woche als vereinbart gelten. A macht hier (zunächst) keine Ansprüche geltend. Ende 2019 kommt es jedoch zu einer Prüfung der Rentenversicherung. Diese stellt anhand des Vertrages fest, dass A eigentlich Anspruch auf Vergütung für 20 Wochenstunden, mithin 866,66 Euro monatlich, besaß. Sie fordert daher vom Arbeitgeber die Zahlung der Gesamtsozialversicherungsbeiträge für 2019 auf 10400 Euro. Dass eine Zahlung dieser Vergütung an A gar nicht erfolgt ist, spielt hier – anders als bei der Lohnsteuer – keine Rolle. Zudem ist eine Erstattung der Arbeitnehmeranteile nur für die letzten drei Monate und auch nur zulässig, wenn A noch beschäftigt ist.

Das Beispiel zeigt anschaulich, welche erheblichen wirtschaftlichen Risiken spätestens seit der aktuellen Gesetzesänderung bestehen – sogar wenn der Arbeitnehmer keine Ansprüche geltend macht. Es ist daher dringend anzuraten, bestehende wie auch künftige „Aushilfsverträge“ hinsichtlich der Arbeitszeit entsprechend zu prüfen und anzupassen.

» **Fragen an den Autor? troje@schlarmannvongeyso.de**

channel hamburg
Ihr Standort im Hamburger Süden
einzigartig und vielfältig
www.channel-hamburg.de

Der Buxtehuder Weg

B&P-GESPRÄCH Wirtschaftsförderin Kerstin Maack über Gründungsaktivitäten, Netzwerke und junge Unternehmen

Die Brüder Janek (rechts) und Kevin Köpcke haben in Jork das Unternehmen Gräfenhof Tee gegründet und sind mittlerweile nach Buxtehude gezogen. Sie entwickeln und vertreiben Tee (mehr als 400 Sorten), teehaltige Produkte, Teezubehör und Gewürze.

Das Team der Wirtschaftsförderung in Buxtehude: Sabrina Neuwerk (von links), Karin Kahnenbley, Barbara Rode, Kerstin Maack und Kirsten Böhling.

Foto: Hansestadt Buxtehude

Sie sind die Zukunft, und sie sind umworben: Gründer stehen derzeit hoch im Kurs, wenn es darum geht, Wirtschaftsstandorte perspektivisch zu entwickeln. Doch nicht jede Stadt hat eine sichtbare Gründerszene wie etwa Hamburg oder Berlin. Wie Buxtehude mit dem Thema umgeht, erläutert Kerstin Maack, Leiterin der Wirtschaftsförderung, im Gespräch mit B&P. Während im benachbarten Buchholz das Gründungszentrum ISI aus allen Nähten platzt, geht Buxtehude einen eigenen Weg. Und setzt dabei auf einen großen Standortvorteil: eine gutsortierte Industrielandschaft, eine gesunde Branchenmischung und mit der Hochschule21 eine Einrichtung in der Stadt, die den Zufluss junger Menschen sichert. Interessante Unternehmen vor Ort und gut 1000 Studenten – daraus lässt sich etwas machen.

Kerstin Maack: „Uns beschäftigt die Frage, was aus dem Standort heraus passieren kann. Als Wirtschaftsförderung verfolgen wir das Ziel, den unternehmerischen Austausch zu forcieren – zum einen, um Synergien zu ermöglichen, zum anderen aber auch, um durch den Austausch von Ideen und Wissen letztlich Gründungen anzuschieben. Wir haben mit den 1000 jungen Menschen in der Stadt ein großes Potenzial, auch wenn die Studenten in der Regel durch die dualen Studiengänge bereits an Unternehmen gebunden sind. Das liegt in der Struktur der Hochschule21 begründet. Insbesondere vor dem Hintergrund der Digitalisierung wollen wir Anreize für Gründungen schaffen und unterstützen zugleich unsere Unternehmen bei der Bestandsentwicklung. Dabei setzen wir auch auf die Kompetenz der jungen Leute."

Das Dialogforum

Mit dem Dialogforum hat die Wirtschaftsförderung bereits ein Veranstaltungsformat etabliert, das sich im Verbund mit den Unternehmen mittlerweile speziell mit Fragen zu Industrie 4.0, Mitarbeitermotivation und Recruiting befasst hat. Auch Themen wie die Systemstabilität der Energienetze, die Modellregion Wasserstoff und E-Mobilität werden diskutiert. Beim bevorstehenden zehnten Dialogforum wird es um die heikle Frage gehen, was eigentlich passiert, wenn einmal – Argentinien lässt grüßen – der Strom über mehrere Tage ausfallen sollte.

Vier junge Unternehmen

Kerstin Maack: „Das Dialogforum ist ein gutes Beispiel für die Schaffung von Beziehungen zwischen den Unternehmen." Auch das TZEW und die Hochschule21 sind in den übergeordneten Dialog eingebunden – ebenso wie junge Studenten der Hochschule und der Wirtschaftsverein.

Eine lokal verortete Gründerszene gibt es dennoch in Buxtehude nicht, wohl aber ein paar junge Unternehmen, die sich in der Estestadt angesiedelt haben – zum Beispiel die Smart Marina Berth Logistics GmbH (SMBL) von Andy Damnig (Gründerpreisträger 2018), der mittels Sensoren eine App für Liegeplatzbuchungen in Häfen steuert. Oder Jörg Hollmann, der das Unternehmen JH Aircraft gegründet hat und mit der Hochschule21 das Leichtflugzeug „Corsair" entwickelt. Auf dem ehemaligen Lintec-Gelände haben sich Janek und Kevin Köpcke mit dem Start-up Gräfenhof Tee niedergelassen. Sie erhielten den Gründerstar 2017. Und dann wären da noch das Thema Bier und der Landwirt Moritz Bartmer, der gemeinsam mit dem Buxtehuder Unternehmen Herbst eine Trommelmälzanlage errichtet hat. Einen Kontakt zu Braumeister Marco Hacker stellte die Wirtschaftsförderung her. Auf Gut Immenbeck werden nun individuelle Biersorten entwickelt. Vier Beispiele für Gründungen in Buxtehude.

Für Kerstin Maack hat der Standort Buxtehude genügend Potenzial, eine Gründerszene aus sich selbst erwachsen zu lassen. Die Wirtschaftsförderung unterstützt alle Initiativen, die in diese Richtung gehen – unter anderem seit fast zwei Jahrzehnten mit dem Gründungsnetzwerk, das Kirsten Böhling pflegt. Sie ist die Ansprechpartnerin für Menschen, die sich vor den Toren Hamburgs in Buxtehude selbstständig machen wollen. wb

Auch in diesem Jahr wird vom Stader Gründungsnetzwerk wieder der „Gründerstar" verliehen. Bewerbungen können noch bis zum 15. August eingereicht werden. Infos im Web unter www.stader-gruendungsnetzwerk.de

„Mach Dein Ding!"

Jetzt online: beyourpilot hilft „Wissensgründern" durch den Startup-Dschungel

Mit der „Mach-Bar" beim Hamburg Innovation Summit (siehe auch Seiten 4/5) präsent: Projektmanager Philipp Walter (links) ist von Haus aus Diplom-Geograph, war zuletzt als Berater für EU-Projekte bei der Investitionsbank Schleswig-Holstein tätig. Charles Sinn arbeitet seit zehn Jahren im Medienbereich, schrieb unter anderem für verschiedene Magazine.

Foto: Wolfgang Becker

Seit 2017 wird unter dem Dach der Hamburg Innovation GmbH in Harburg eine von der Hansestadt Hamburg mit fast zehn Millionen Euro geförderte Gründerplattform aufgebaut. Seit April ist „beyourpilot – Startup Port Hamburg" nun online, und die Macher, allen voran Projektmanager Philipp Walter und Contentmanager Charles Sinn, stellen einen hohen Anspruch an sich selbst: „Die Plattform beyourpilot soll die zentrale Anlaufstelle für Gründerinnen und Gründer in der Metropolregion Hamburg werden, die sich mit Themen aus dem akademischen Hintergrund selbstständig machen wollen."

Das Konzept geht weit über ein reines Informationsportal hinaus, denn das Team hat erkannt: Wer potenzielle Gründer motivieren will, der muss Geschichten erzählen. Charles Sinn: „Zu meinen Aufgaben zählt es, das Thema Gründung plastisch zu machen. Deshalb nehmen wir uns konkrete Fälle vor und berichten darüber, welchen Weg die Initiatoren gegangen sind." In den sogenannten Cases soll dargestellt werden, wie sich Geschäftsideen zu Unternehmen entwickeln – häufig ein weiter, aber immer auch ein spannender Weg, vor allem wenn der Ursprung im technologisch-wissenschaftlichen Bereich liegt.

Philipp Walter: „Deshalb konzentriert sich beyourpilot auf Gründer aus dem wissensbasierten Bereich, also aus dem Hochschulkontext. Dabei muss die Geschäftsidee nicht zwangsläufig etwas mit Technik zu tun haben." Die Projektpartner sind neben dem Koordinator Hamburg Innovation drei Hochschulen – die Technische Universität Hamburg TUHH, die Hochschule für Angewandte Wissenschaften HAW und die Universität Hamburg – sowie das Deutsche Elektronen-Synchrotron Desy in Hamburg. Walter: „Die Zusammenarbeit mit Hochschulen und Forschungseinrichtungen wollen wir sukzessive ausbauen und schauen dabei perspektivisch durchaus auch über die Grenzen Hamburgs hinaus." Potenzielle Partner könnten die Leuphana Universität in Lüneburg ebenso sein wie die FH Wedel, die Hochschule 21 in Buxtehude sowie Forschungsinstitute à la Fraunhofer & Co. – „Kooperationen sind mit allen Wissenseinrichtungen möglich".

Beratung und Vermittlung

Die Hamburger Wirtschaftsbehörde hatte 2017 noch unter der Regie von Wirtschaftssenator Frank Horch bis Ende 2022 fast zehn Millionen Euro für das Vorhaben bereitgestellt. Das Projekt beyourpilot besteht nicht nur aus der Online-Plattform, sondern auch aus Gründungsberatung und der Vermittlung von Kontakten. Das Team besteht aus mittlerweile 16 Mitarbeitern, die teils zusätzlich durch die Förderung eingestellt werden konnten. Walter: „Wir verfügen über ein riesiges Netzwerk." beyourpilot bietet die Möglichkeit, die Gründungsaktivitäten der Beteiligten unter einem Dach zu bündeln und den Startups beste Bedingungen mit auf den Weg zu geben.

Philipp Walter: „Wir haben dazu vier Kernbereiche definiert: Beratung, Finanzierung, Expertise und Ressourcen. Unter Expertise fällt die Vermittlung von Kontakten zu Expertinnen und Experten, unter Ressourcen beispielsweise die Bereitstellung von Räumen und technischen Geräten. Perspektivisch wollen wir zudem ein Forum zur Vernetzung von Startups und potenziellen Mitstreitern aufbauen. beyourpilot soll mithilfe dieser Services das zentrale Eingangstor für Wissensgründerinnen und -gründer werden."

Charles Sinn hat die Aufgabe, den manchmal trockenen Stoff in die richtige Sprache zu übersetzen. Er sagt: „Das tun wir, indem wir Gründungsgeschichten erzählen. Jeder Fall ist besonders, das ist das Schöne an meinem Job. Wir wollen bei der Orientierung im Gründungs-Dschungel helfen und gute Ideen zum Fliegen bringen. Unsere Botschaft an die potenziellen, zumeist jungen Gründer lautet: Mach Dein Ding! Sei Dein eigener Pilot!" wb

» **Web: https://www.beyourpilot.de/news/detail/sei-dein-pilot-so-kommen-ideen-ins-fliegen**

Gemeinsam mit Kundendienstleiter Sven Wolkau (rechts), Spezialist für Heizungsregelungen, studiert Rainer Kalbe, Inhaber von Hartmann Haustechnik, einen Plan, der die Komponenten und Leitungen einer großen Heizungsanlage darstellt. Hier geht es um die Optimierung der Hydraulik. Foto: Wolfgang Becker

„Alles eine Frage der Einstellung“

Hartmann Haustechnik macht große Heizungsanlagen fit für die Zukunft – Gespräch mit Rainer Kalbe

Etwa 60 Prozent der Deutschen duschen täglich – und davon der überwiegende Teil entweder abends nach oder morgens vor der Arbeit. In großen Häuserblocks kann es da schon mal eng werden, und dann wird aus der heißen Dusche plötzlich ein eiskalter Wachmacher. „Wenn die Warmwasserversorgung in großen Wohnanlagen nicht funktioniert, gibt es früher oder später Beschwerden der Mieter und natürlich die Frage, woran es denn liegen könnte“, sagt Rainer Kalbe, Geschäftsführer und Inhaber von Hartmann Haustechnik in Wilhelmsburg. Sein Unternehmen ist spezialisiert auf den Heizungsbau, den Bäderbau und Lüftungsanlagen. Klingt nach Neubau, doch der Heizungsbaumeister sagt: „Wir haben in den vergangenen Jahren zahlreiche große Heizungsanlagen überprüft, modernisiert und auch festgestellt, worin Fehlfunktionen häufig ihre Ursache haben können: Alles eine Frage der Einstellung.“

Hartmann Haustechnik ist mittlerweile ein gefragter Partner für große Wohnungsunternehmen und Wirtschaftsunternehmen, die beispielsweise große Hallen oder Bürogebäude beheizen müssen. Kalbe: „Wenn die Wärmeerzeugung oder auch die Warmwasserversorgung nicht mehr 100-prozentig funktionieren, dann haben wir es oft mit Anlagen zu tun, die über die Jahre ‚verbastelt’ worden sind. Auch defekte Bauteile können Störungen hervorrufen. In der Folge arbeiten die Anlagen dann ineffizient, und die Vorgaben der Energieeinsparverordnung können nicht eingehalten werden. Unser Ansatz: Wir bringen alte Anlagen wieder auf den neuesten technischen Stand und sorgen dafür, dass in Wohn- und Arbeitsräumen wieder der gewohnte Komfort erreicht wird.“

Die Optimierung von Heizungsanlagen ist ein komplexes Thema. Oft hilft es schon, elektronisch gesteuerte Hocheffizienzpumpen einzubauen. Die kosten zwar erstmal Geld, sparen aber am langen Ende reichlich Kosten. Rainer Kalbe: „Schon bei einem Einfamilienhaus kommen da im Jahr 80 bis 100 Euro zusammen. Bei Gewerbebetrieben mit deutlich größeren Anlagen gehen die Einsparungen schnell in die Tausende.“ Sein Rat: Heizungsanlagen sollten so effizient wie möglich betrieben werden – eine Frage der Regelung. Und eine Aufgabe für den Fachmann, nicht für den Hausmeister, wie Kalbe betont: „Wir haben häufig den Fall, dass große Heizungsanlagen so verändert wurden, dass sie nicht mehr den gewünschten Nutzen bringen. Manchmal reicht schon der Austausch eines defekten Ventils, der dazu führen kann, dass die ganze Hydraulik durcheinander gerät – oder dass beispielsweise die Regelung der Anlage falsch arbeitet, weil sie verstellt ist.“

Komische Geräusche . . .

Das heißt: Insbesondere wenn komplexe Systeme wie zum Beispiel Heizungsanlagen in Hochhäusern angefasst werden, ist unbedingt der Fachmann gefragt, der sich die Installation ganzheitlich anschaut. Kalbe: „Wir haben es in Einzelfällen mit Anlagen zu tun, die nur noch gut die Hälfte ihrer Leistung bringen – weil hier und da mal ein bisschen was verändert wurde. Die Probleme werden dann deutlich, wenn sich Mieter beklagen, dass die Heizung nicht warm wird, komische Geräusche macht oder das Wasser nur noch lauwarm aus dem Hahn läuft.“

Da kommerziell betriebene Anlagen zur Warmwasserversorgung regelmäßig überprüft werden müssen, tauchen Mängel häufig auch auf, weil plötzlich Legionellen im Trinkwasser nachgewiesen werden. Dazu reicht es schon aus, dass bestimmte Rohrleitungsabschnitte konstruktionsbedingt nicht ausreichend mit mindestens 55 bis 60 Grad heißem Wasser durchspült werden. Sinkt die Temperatur, feiern die Legionellen Hochzeit, und sie vermehren sich. Kalbe: „Unser Ziel ist es, für Komfort in den Wohn- und Bürogebäuden zu sorgen. Also im Winter wie im Sommer für die richtige Temperatur und ein gutes Raumklima zu sorgen. In den vergangenen Jahren haben wir uns auf die Modernisierung von Großanlagen regelrecht spezialisiert. Es muss nicht immer eine neue Heizung eingebaut werden, für die in großen Gebäuden schon mal Beträge zwischen 200 000 und 300 000 Euro fällig werden. In der Regel finden sich immer Komponenten, die weiterhin nutzbar sind. Hier gute Lösungen zu finden und die Steuerung zu optimieren, war ursprünglich mal ein Steckenpferd – heute ist es unser Kerngeschäft, Problemanlagen wieder fit zu machen.“

Ungeachtet dieses speziellen Geschäftsfeldes ist Hartmann Haustechnik auch weiterhin im klassischen Bereich des Bäderbaus (Neubau und Sanierung) und des Lüftungsbaus aktiv. Auch die Planung von Blockheizkraftwerken zählt zum Portfolio. wb

» **Web: www.hartmann-haustechnik.info**

Von der (Abmahn-)Welle, die nicht kam . . .

Ein Jahr DSGVO: Rechtsanwalt Dr. Hermann Lindhorst (SchlarmannvonGeyso) zieht eine erste Bilanz

Die große Welle der Abmahnverfahren ist nach Inkrafttreten der Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) vor einem Jahr ausgeblieben – das sei allerdings kein Grund, dieses häufig als lästig empfundene Thema auf die leichte Schulter zu nehmen, sagt Rechtsanwalt Dr. Hermann Lindhorst von der Harburger Kanzlei SchlarmannvonGeyso. Als Fachanwalt für IT-Recht sowie Urheber- und Medienrecht zog er jetzt vor einem interessierten Kreis in der ElbLOGE am Veritaskai in Harburg ein erstes DSGVO-Resümee.

Vor dem 25. Mai 2018 habe eine „Panikmache sondergleichen“ geherrscht, sagte Lindhorst mit Blick auf die damals prophezeite Welle von Abmahnverfahren. Doch die trat nicht ein. Lindhorst: „Das hat im Wesentlichen zwei Ursachen: Zum einen muss derjenige, der ein Abmahnverfahren anstrengt, absolut sicher sein, dass er nicht selbst gegen die DSGVO verstößt. Die Praxis zeigt: Das gelingt nicht! Zum anderen wurde im Rahmen der Datenschutzgrundverordnung nicht abschließend geklärt, ob aufgrund der DSGVO nach wettbewerbsrechtlichen Maßstäben abgemahnt werden kann; dies hat zu mehreren sich teilweise widersprechenden Gerichtsurteilen geführt.“

Lindhorst rät grundsätzlich: „Unternehmen sollten eine gewisse Datenschutzfreundlichkeit demonstrieren. Dabei ist die DSGVO eigentlich ganz simpel: Personenbezogene Daten dürfen nur verarbeitet werden, wenn dies erlaubt ist – entweder durch eine gesetzliche Norm, beispielsweise eine Vertragsdurchführung, oder eben durch die Einwilligung der Betroffenen.“

Drei Fälle in Hamburg

Nach einem Jahr DSGVO sieht es an der Bußgeld-Front unterschiedlich aus: Laut Lindhorst wurden in Baden-Württemberg sieben Bußgelder in Höhe von insgesamt 203 000 Euro verhängt – der Spitzenplatz im Ranking. In Rheinland-Pfalz waren es neun Verstöße (124 000 Euro), in Hamburg drei (25 000 Euro) und im Saarland ebenfalls drei (590 Euro). Der Rechtsanwalt: „Verhängt bedeutet allerdings nicht, dass die ausbezahlt werden – in der Regel wird Widerspruch eingelegt.“ Die Liste zeige jedoch auch, wie unterschiedlich das Thema in den Bundesländern gewertet werde. Von den drei Hamburger Fällen wurde einer mittlerweile wieder zurückgenommen. Lindhorst: „Trotzdem: Es werden Bußgelder verhängt. Das berühmteste übrigens in Frankreich: 50 Millionen Euro gegen Google. Aber das dürfte eher politisch motiviert sein.“

Was die Abmahnungen angeht, sind sich die Gerichte bislang noch uneins. Lindhorst rechnet deshalb mit einer Phase der juristischen Orientierung. Seine Zuhörer wies er zudem auf ein weiteres noch offenes Verfahren hin. Noch ist nicht endgültig geklärt, ob Facebook durch die im Hintergrund stattfindende Sammlung von Metadaten (jeder Like hinterlässt eine Spur) gegen die DSGVO verstößt. In der Folge könnten die sogenannten Fan-Pages von Unternehmen ins Visier der Datenschützer geraten. Der Rat des Anwalts: „Beobachten Sie das Verfahren, und werden Sie aktiv, falls es ein Urteil gegen Facebook gibt.“ wb

Warnt vor Nachlässigkeit: Dr. Hermann Lindhorst, Fachanwalt für IT-Recht sowie Urheber- und Medienrecht bei SchlarmannvonGeyso. Foto: Wolfgang Becker

» **Kontakt: lindhorst@schlarmannvongeyso.de**

Natürlich geht es hier um Tee, dem Hauptprodukt der Ostfriesischen Teegesellschaft mit ihren Marken Meßmer, Milford und OnnO Behrends.

Mit dem Gabelstapler im Einsatz: Rene Sandau, ehemaliger Azubi der OTG ZdA.

Start in eine Berufslaufbahn im Bereich Logistik (von links): Harm-Hermann Meyer (2. Lehrjahr Fachlagerist), Birgit Lachmann (Ausbilderin), Rasheed Mohamed (2. Lehrjahr Fachlagerist) und Tim Thurau (2. Lehrjahr Fachlagerist) im Gespräch.

Ein besonderes Unternehmen sucht besondere Menschen

OTG Zukunft durch Ausbildung: Betriebsleiter Rolf Vesper wünscht sich einen Nachfolger mit Empathie, Fachwissen und Idealismus

Ein erfülltes Berufsleben zählt für mich zu den wirklich wichtigen Dingen des Lebens“, sagt Rolf Vesper, Betriebs- und Ausbildungsleiter bei der OTG Zukunft durch Ausbildung GmbH (OTG ZdA) in Buchholz-Steinbeck, die in logistischem Echtzeitbetrieb Fachlageristen sowie Fachkräfte für Lagerlogistik ausbildet. Er betont: „Jeder Mensch sollte diese Chance erhalten“. Doch für viele junge Menschen beginnt der Weg schon am Start mit vielen Stolpersteinen: Schwache schulische Leistungen, Sprachschwierigkeiten, körperliche Beeinträchtigungen. „Dem können wir entgegenwirken“, erklärt Rolf Vesper, „wenn wir uns dieser Menschen annehmen, ihnen Wege aufzeigen und ihnen Chancen geben.“ Das Tochterunternehmen der in Hittfeld ansässigen Laurens Spethmann Holding (LSH) unterstützt genau dabei, indem es Verantwortung übernimmt und gleichzeitig aktiv etwas gegen den Fachkräftemangel unternimmt.

Jetzt steht die OTG ZdA selbst vor einer besonderen Herausforderung, sagt Rolf Vesper: „In gut zwei Jahren gehe ich den Ruhestand, aber wir suchen schon jetzt einen Nachfolger, den wir mit entsprechend Zeit im Gepäck einarbeiten können.“

15 Jahre ist es her, dass die LSH ein soziales Projekt mit Blick auf junge Menschen startete – entstanden aus dem Engagement von Andreas Buß, dem langjährigen früheren Vorstand für Personal und Logistik der LSH. Rolf Vesper war von Anfang an begeistert dabei: „Zu den Erfolgsbausteinen zählt, dass die OTG ZdA von Anfang

Rolf Vesper, Betriebs- und Ausbildungsleiter bei der OTG Zukunft durch Ausbildung GmbH, sucht bereits jetzt nach einer geeigneten Person, die in zwei Jahren seinen Posten übernimmt. Fotos: LSH

an kein gewöhnlicher Ausbildungsbetrieb für angehende Fachlageristen war.“ Und: „Mit dieser Erstausbildung geben wir den Auszubildenden die Chance, sich in den Arbeitsmarkt zu integrieren und langfristig arbeitsfähig zu werden. Dabei lernen sie sowohl Altersunterschiede, unterschiedliche Kulturen und familiäre Hintergründe zu überwinden als auch mit den jeweiligen Stärken und Schwächen anderer umzugehen. So erlangen sie wichtige Schlüsselkompetenzen für ihr späteres Arbeitsleben.“

In der Philosophie der LSH

Um dem Anspruch gerecht zu werden und ihn nachhaltig zu verankern, wurde eigens ein Unternehmen in der Rechtsform einer GmbH gegründet: Es sollte keinerlei staatliche Förderung in Anspruch genommen werden und die ZdA sollte sich ausschließlich autark, beziehungsweise aus den Ressourcen der LSH finanzieren. Dahinter steht die Philosophie eines modernen Familienunternehmens: Das heißt: Ein Konzept muss sich beweisen – vor allem auch wirtschaftlich, denn sonst funktioniert nachhaltiges Engagement nicht. Dennoch sollen Ideen eine Chance bekommen. Zehn junge Frauen und Männer gingen im April 2004 als Praktikanten für Lagerlogistik an den Start und wurden im August desselben Jahres in die Ausbildung zum Fachlageristen übernommen.

Die angehenden Fachlageristen erlernen im ersten Jahr die Grundkenntnisse im Lager und werden langsam im realen Betrieb an die Arbeitswelt herangeführt. Im zweiten Jahr tauchen sie dann im OTG Lager- und Frachtkontor tiefer ein. Hier erlernen sie alle Abläufe von der Planung und Organisation über den Wareneingang, die Ein- und Auslagerung, das Kommissionieren und die Konfektionierung bis zum Warenausgang. Im Laufe der Zeit entwickelte sich die OTG ZdA damit zum Ausbildungsbetrieb für Fachlageristen, der Absolventen bei entsprechendem Wunsch und Leistung im Anschluss weiter zur Fachkraft für Lagerlogistik ausbildet.

Engagement und Erfolge

Auf den Erfolg angesprochen, muss Rolf Vesper schmunzeln: „Dass es uns noch gibt, ist ja wohl Beweis genug“, sagt er. Zu Beginn richtete sich OTG ZdA vor allem an Menschen, die es auf dem ersten Arbeitsmarkt schwer hatten. Doch die Gesellschaft hat sich weiterentwickelt. Mittlerweile bietet der Betrieb eine qualitativ hochwertige Ausbildung für alle Logistik-Interessierten. Hier können sie ihren ersten beruflichen Grundstein in der Lagerlogistik legen. Und später gut daran anknüpfen – denn die ausgelernten Auszubildenden sind auf dem Arbeitsmarkt sehr gefragt.

„Wir erhalten regelmäßig Anfragen von anderen Unternehmen, die sich für diese qualifizierten Fachkräfte interessieren. 95 Prozent der Absolventen finden nach der Ausbildung eine Tätigkeit, unter anderem natürlich bei den Tochterunternehmen der LSH selbst, drei von ihnen sind mittlerweile sogar selbst als Ausbilder in dem Betrieb tätig“, freut sich Vesper. In Zahlen drückt sich das dann so aus: Die OTG ZdA hat bis heute 198 Auszubildende gefördert und ihnen Schlüsselkompetenzen vermittelt. Weit mehr als die Hälfte von ihnen hat die Ausbildung mit einem erfolgreichen Abschluss als Fachlagerist oder Fachkraft für Lagerlogistik beendet, manche von ihnen sogar mit herausragenden Noten.

„Hinter diesen Zahlen stehen jedoch Menschen, Schicksale, viele Geschichten von Erfolgen, an die nur wenige geglaubt haben, aber auch Geschichten vom Scheitern“, betont Rolf Vesper, aber das spiegelte eben auch das Leben wieder. Teilnehmer mit schwacher schulischer Leistung begleiten die Ausbilder mit intensiver Förderung und individueller Nachhilfe durch die Ausbildung. Menschen mit körperlichen Beeinträchtigungen erhalten hier eine berufliche Perspektive, indem die OTG ZdA ihren Arbeitsplatz individuell anpasst und ihnen Mobilität ermöglicht. Migranten werden auf sprachlicher Ebene unterstützt. Und die Auszubildenden helfen sich auch gegenseitig – Stichwort Teamarbeit.

Gesucht: Ein Multitalent

Aber nicht immer schlägt das Konzept an, manchmal ist einfach das soziale Umfeld nicht stabil genug – dann scheitern die jungen Menschen. Umso erfreulicher ist, dass es an Erfolgsgeschichten nicht mangelt. So durchlief beispielsweise eine alleinerziehende Mutter ohne Berufsabschluss ihre Ausbildung bis zur Logistikmeisterin. Ein junger Mann mit zuvor schlechten Noten in der Schule schloss zunächst seine Ausbildung zum Fachlageristen ab und zeigt heute als Anwärter zur Fachkraft für Lagerlogistik ausgezeichnete Noten in der Berufsschule. „Das macht Freude, das gibt Bestätigung, und das ist unser Motor, weiterzumachen und sich persönlich immer wieder einzubringen. Menschen machen eben den Unterschied“, sagt Vesper und spielt damit auf die Philosophie der LSH an.

„Neben fachlichem und pädagogischem Können sind für diese Aufgabe viel Empathie und Einfühlungsvermögen gefragt“, erklärt Rolf Vesper. „Sich kümmern, auf unterschiedliche Bedürfnisse und Probleme eingehen, die richtige Balance finden zwischen Sensibilität, Solidarität und der durchaus auch mal nötigen Strenge: Echtes Engagement für die Auszubildenden setzt einfach ungeahnte Ressourcen bei ihnen frei.“ Man spürt, die OTG ZdA ist Vespers Herzensprojekt. Und so soll auch seine Nachfolge sorgfältig vorbereitet werden: Die angehende Führungskraft wird er in den kommenden Jahren an die vielseitige Verantwortungsposition heranführen, partnerschaftlich begleiten und an seiner jahrzehntelangen Erfahrung teilhaben lassen.

Gesucht wird dazu ab sofort eine Ausbilderin oder ein Ausbilder für die Berufe Fachlagerist und Fachkraft für Lagerlogistik. Für diese Position bedarf es einer hohen Sozialkompetenz, und Rolf Vesper ist es wichtig, hierfür die geeignete Persönlichkeit zu finden. „Natürlich kommt auch vieles mit der Erfahrung im Laufe der Zeit. Auch ich habe mich in den 15 Jahren entwickelt. Die Tätigkeit lehrte mich, gelassener und geduldiger zu werden. Man ruht anders in sich. Doch am Wichtigsten ist: Diese Aufgabe hat mich erfüllt.“ an

» **Web: https://www.lsh-ag.de/de/verantwortung/gesellschaftliches-engagement/otg-zukunft-durch-ausbildung/otg-zukunft-durch-ausbildung**

Der rein elektrische Audi e-tron ist Elektromobilität, die richtungsweisend ist. Aber es gibt Gelegenheiten, bei denen herkömmliche Antriebe eine sinnvolle Alternative sind. Dafür bietet Ihnen der auf Wunsch verfügbare Service Audi on demand die Ergänzungsmobilität[1] - ein konventionell angetriebenes Ersatzfahrzeug zu Sonderkonditionen. Erfahren Sie mehr bei uns.

Ein attraktives Leasingangebot:
z. B. Audi e-tron 55 quattro*

* Stromverbrauch kombiniert in kWh/100 km**: 24,6 – 23,7 (NEFZ); 26,2 – 22,6 (WLTP); CO_2-Emissionen kombiniert in g/km**: 0; Energieeffizienzklasse: A+.
** Angaben zu den Kraftstoff-/Stromverbräuchen und CO_2-Emissionen bei Spannbreiten in Abhängigkeit von der gewählten Ausstattung des Fahrzeugs.

Assistenzpaket Stadt und Tour, Umgebungskameras, Head-Up Display, Panorama-Glasdach, u.v.m.

€ 990,– monatliche Leasingrate	Leistung:	265 kW	Sollzinssatz (gebunden) p.a.:	0,00 %
	Fahrzeugpreis:	€ 90.811,–	Effektiver Jahreszins:	0,00 %
	inkl. Werksabholung		Vertragslaufzeit:	36 Monate
	Leasing Sonderzahlung:	€ 0,–	Jährliche Fahrleistung:	10.000 km
	Nettodarlehensbetrag		36 monatliche Leasingraten à	€ 990,–
	(Anschaffungspreis):	€ 83.997,–	Gesamtbetrag:	€ 83.997,–

Ein Angebot der Audi Leasing, Zweigniederlassung der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorner Straße 57, 38112 Braunschweig, für die wir als ungebundener Vermittler gemeinsam mit dem Kunden die für den Abschluss des Leasingvertrags nötigen Vertragsunterlagen zusammenstellen. Bonität vorausgesetzt. Es besteht ein gesetzliches Widerrufsrecht für Verbraucher.

Etwaige Rabatte bzw. Prämien sind im Angebot bereits berücksichtigt.

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

[1] Kostenpflichtiges Angebot, das im o. g. Angebot nicht berücksichtigt ist. Nähere Informationen erhalten Sie bei uns. Leistungserbringer bei Fahrzeugvermietungen: Euromobil Autovermietung GmbH, Kollberg 9, 30916 Isernhagen.

Autohaus Spreckelsen GmbH & Co. KG, Schiffertorsstr. 11, 21682 Stade, Tel.: 0 41 41 / 79 49-0, audi@spreckelsen.de, www.audi-spreckelsen.de

Marco Schacht, Verkaufsberater im Autohaus Meyer Elstorf, kennt sich mit dem Weltauto bestens aus. Das Foto zeigt ihn auf der großen Ausstellungsfläche. Foto: Wolfgang Becker

Umbau in vollem Gange: Mirco Meyer macht das Autohaus gemeinsam mit seinem Vater Uwe Meyer fit für die Zukunft. Foto: Lilli Drohm.

So wird mein Gebrauchter zum WeltAuto

Autohaus Meyer Elstorf: Gebrauchtwagensiegel bietet Käufern viele Vorteile und Sicherheit

Wenn Volkswagen das WeltAuto erfindet, dann ist das durchaus eine nahe liegende Assoziation – hier der Wagen für das Volk, dort das Auto für die Welt. Unter dem Titel „Das WeltAuto“ bietet die Marke Seat unter dem Dach des VW-Konzerns nicht nur auf Herz und Nieren geprüfte Gebrauchtwagen oder sogar „Fast-Neuwagen“ an. Was „Das WeltAuto“ ausmacht, erläutert Mirco Meyer, Geschäftsführer des gleichnamigen Autohauses in Elstorf/Neu Wulmstorf. Er kann seinen Kunden eine große WeltAuto-Auswahl anbieten – rund 200 Fahrzeuge stehen zum Verkauf.

Checkheftgepflegt ist Pflicht

Das Besondere am WeltAuto: Das Siegel gilt nicht nur für Marken aus dem VW-Konzern, sondern für jeden (!) Gebrauchten. Mirco Meyer: „Das kann beispielsweise auch ein Ford, ein Mercedes oder ein BMW sein. Voraussetzung ist aber, dass das Fahrzeug checkheftgepflegt ist, also alle Inspektionen nachgewiesen sind.“ Potenzielle WeltAutos werden von Meyer Elstorf akribisch geprüft: „190 Punkte werden genau angeschaut und, falls ein Fehler gefunden wird, in Ordnung gebracht. Damit wir das WeltAuto-Siegel vergeben können, sind unsere Mitarbeiter speziell geschult worden.“ Zusätzlich zum Check, zur Hauptuntersuchung und zur Abgasuntersuchung bietet das WeltAuto-Portfolio ein Jahr Gebrauchtwagengarantie (je nach Ausstattung sind sogar fünf Jahre möglich), Mobilitätsgarantie, günstige Finanzierungsmöglichkeiten und Versicherungsangebote, selbst Leasing ist möglich. Mehr noch: Wer ein WeltAuto kauft, kann sein altes Auto in Zahlung geben. Handelt es sich beispielsweise um einen 20 Jahre alten checkheftgepflegten VW-Golf mit 150 000 Kilometern auf dem Tacho, kann sogar er als WeltAuto wieder in den Handel gebracht werden.

Seat-Halle wird kernsaniert

Das klingt alles ziemlich teuer, doch Mirco Meyer sagt: „Ein WeltAuto ist nicht zwingend teurer, aber es kann eben nicht jeder Gebrauchte ein WeltAuto werden.“ Warum dann das Siegel? „Weil Autos heute sehr stark im Internet gehandelt werden und die Kunden beim Suchen häufig als Kriterium den Begriff Gebrauchtwagensiegel anklicken. Autos, die so ein Siegel nicht bieten, werden dann nicht gefunden.“

Die WeltAutos, die Mirco Meyer auf seinem Firmengelände an der B3 in Elstorf anbietet, stammen aus verschiedenen Quellen. Darunter sind klassische Inzahlungnahmen, also Autos aller Marken, Leasingrückläufer von Seat (in der Regel drei Jahre alt) und EU-Fahrzeuge, denn Meyer hat sich auch auf Reimporte spezialisiert. Zumeist handelt es sich dabei um Autos der Marken VW und Audi. Etwa die Hälfte der EU-Fahrzeuge hat eine Tageszulassung, darf also nicht mehr als Neuwagen in den Handel gebracht werden – so werden aus fast neuen Autos ebenfalls WeltAutos.

Die Kernmarke bei Meyer-Elstorf ist jedoch Seat. Das Unternehmen ist Hauptstützpunkt und baut derzeit groß um. Die Halle für Seat-Fahrzeuge wird kernsaniert. Und weil dazu auch Fliesen im Seat-CI verlegt werden müssen, hat Meyer gleich zum großen Schlag ausgeholt und die angrenzende Ausstellungsfläche mit neuem Boden versehen: insgesamt 1200 Quadratmeter. In der Seat-Halle werden zudem Bodentanks für die Elektroversorgung eingebaut, denn Seat steht vor dem Einstieg in die E-Mobilität. Anfang 2020 wird der Seat eMii im Handel erwartet. Kolportiert wird ein Einstiegspreis von rund 12 999 Euro, doch noch hält sich der Hersteller bedeckt.

Mitte Juli soll die neue Halle in Elstorf in Betrieb genommen werden. Sie bietet auch einen separaten Auslieferungsplatz und ein nachhaltiges LED-Beleuchtungskonzept. Bereits zuvor war die Werkstatt modernisiert worden. wb

» **Web: https://www.autohaus-meyer-elstorf.de/**

KOLUMNE

Sturmerprobt & unerschrocken

Von **SUSAN J. BEHNKE** und **BIRTHE HARTWIGSEN-BEYEL**

Was uns die Geschichte der „Vasa“ für das erfolgreiche Projektmanagement lehrt . . .

Im Jahr 1625 sollte das größte Kriegsschiff gebaut werden, so der Auftrag des schwedischen Königs Gustav II. Adolf von Schweden. Leider sank die „Vasa“ schon nach 1300 Metern auf ihrer Jungfernfahrt. 50 der 200 Seeleute ertranken. Warum? Der Hauptgrund für den Untergang war der Befehl des Königs, nach Baubeginn die Anzahl der Kanonen zu verdoppeln – bei unveränderten Hauptabmessungen. Ergebnis war ein zu großer Tiefgang, ein erhöhter Schwerpunkt und offene Luken. Somit fand die Erfolgsgeschichte des größten Kriegsschiffes nach 20 Minuten ihr bitteres Ende.

Was hat die „Vasa“ mit Prozess- und Projektmanagement zu tun? Nun, im Grunde alles. Betrachten wir die Herausforderungen, mit denen ein Projektteam heute in vielen Projekten konfrontiert wird, so finden sich erstaunlich viele Parallelen zur „Vasa“ und zwar unabhängig davon, ob es sich um die klassische Wasserfallmethode oder das moderne, agile Projektmanagement handelt. Häufig treffen wir auf unklare Auftragslagen, Anforderungen und Zieldefinitionen. Ständige Anpassung oder Veränderung der Anforderungen, eine undefinierte, sich ständig ändernde Zielsetzung und vor allem, die Fehl- oder Nichtkommunikation zwischen den einzelnen Teammitgliedern bergen eine große Gefahr für den erfolgreichen Abschluss eines jeden Projekts.

Der Untergang der „Vasa“ – ist ein Sinnbild und gleichzeitig Warnung für alle handelnden Personen im Projekt. Ständig neue Forderungen, ohne den Sinn und Zweck zu hinterfragen und die Gegebenheiten anzupassen: Der König wollte seine zwei Kanonendecks, der Schiffsbauer gehorchte, statt zu intervenieren, und der Vize-Admiral gab den Befehl zum Auslaufen, obwohl er genau wusste, dass das Schiff nicht mehr seetüchtig war. Die Mannschaft ließ die Kanonenluken offen und setzte die Segel.

Welche konkreten Auslöser bringen ein Projekt zum „Sinken“? Nehmen wir einen unmöglichen Zeitplan. Je mehr Druck auf die Mitarbeiter ausgeübt wird, desto eher werden sie Fehler begehen. Zudem sind sich schnell ändernde Vorgaben ein Garant für weitere Fehler. Weitere Gründe für ein Scheitern sind insbesondere der Mangel an Planung in sich dynamisch verändernden Projekten. Auch immer wieder zu beobachten: Viel zu viele Anforderungen, die gleich zu Projektbeginn in das Projekt gepumpt werden, „Last-Minute-Innovationen“, die „noch schnell“ eingebaut werden müssen – und auf einmal große Verwunderung, dass die Fehlerquote explodiert und nichts mehr klappt. Der Mensch ist und bleibt der größte und wichtigste Faktor im Projekt- und Prozessmanagement, ist er es doch, der das Projekt durch das Ignorieren offensichtlicher Probleme oder Hinweise und letztlich durch seine Fehler gefährdet. Aber mit die größten (Management-)Fehler im Projekt- und Prozess-Management sind das Ignorieren offensichtlicher Probleme und damit verbunden die Ignoranz von Hinweisen, dass etwas nicht passt. Schlussendlich ist Prozess- und Projekt-Management abhängig von den handelnden Menschen. Und die menschliche Fehlbarkeit kann nicht ausgeschlossen werden. Erfolgssichernd wirkt hier der Blick von außen, den wir Strategy Pirates bestens erfahren, unerschrocken, sturmerprobt und als Sparringspartner auf Augenhöhe einnehmen.

» **Fragen an die Autorinnen? susan@strategy-pirates.com und birthe@strategy-pirates.com**

So könnten die 70 Wohnungen in Elsdorf ab 2020 gebaut werden – in mehreren Abschnitten.

Sieht das Vorhaben als richtungsweisend für die künftige Planung von Gewerbegebieten: PGN-Geschäftsführer Norbert Behrens.

Nils Neumann zeichnet für das Wohnungsbauprojekt in Elsdorf verantwortlich.

Fotos: PGN

LEX ELSDORF

Auf das Gewerbe folgt das Wohnen

Die Süderelbe AG und der Projektentwickler PGN setzen neue Maßstäbe

Not macht erfinderisch: Weil die Grundstückspreise und Mieten in den Ballungsgebieten immer teurer und die verfügbaren Flächen zunehmend zur Mangelware werden, rücken beispielsweise Logistikansiedlungen verstärkt auch ins weitere Hamburger Umland vor. Bestes Beispiel: der von der Süderelbe AG und der Samtgemeinde Zeven entwickelte und vermarktete LogIn Park Elsdorf auf halber Strecke zwischen Hamburg und Bremen. Allerdings tun sich dort zwangsläufig neue Probleme auf, denn Fachkräfte sind in der Peripherie kaum zu bekommen – es sei denn, ihnen wird bezahlbarer Wohnraum geboten. Genau diesen Ball spielt jetzt die PGN Projektgesellschaft Nord GmbH aus Rotenburg/Wümme, die gemeinsam mit ortsansässigen Akteuren den Bau von 70 Wohnungen plant. Die PGN trifft damit exakt den Nerv der Gemeinde Elsdorf, die nun sowohl Jobs als auch Wohnraum vor Ort zu bieten hat.

PGN-Geschäftsführer Norbert Behrens: „Aus meiner Sicht als Architekt und Projektenwickler sollten Gewerbegebiete künftig nur noch im Zusammenhang mit neuem Wohnraum entwickelt werden." Für das Projekt in Elsdorf zeichnet Nils Neumann verantwortlich: „Die Kommune hatte bereits ein öffentliches Bieterverfahren angeleiert – mit dem Ziel, Wohnraum zu schaffen. Für Elsdorf ist unser Projekt zugleich der Einstieg in den Mietwohnungsbau. Es macht ja durchaus Sinn, nicht nur Gewerbe anzusiedeln, sondern auch dafür zu sorgen, dass die künftigen Arbeitnehmer vor Ort wohnen können. Dieser Gedanke wird vor allem vor dem Hintergrund interessant, dass in der Logistik Jobs in den unteren Einkommenssegmenten zu finden sind. Diese Mitarbeiter finden in Hamburg keine bezahlbare Wohnung. Hier in Elsdorf ist das anders."

Laut Neumann gibt es zwei Modelle – öffentlich geförderte Wohnungen mit einem Quadratmetermietpreis in Höhe von 5,60 bis 5,80 Euro und nicht geförderte Wohnungen, die dann bei acht Euro/Quadratmeter liegen. Mit dem Blick auf die Hamburger Verhältnisse sind das unschlagbare Konditionen. Neumann ist sicher, dass es gelingen wird, Mitarbeiter aus den Ballungsräumen für einen Umzug nach Elsdorf zu interessieren. Im ersten Schritt sollen 20 bis 30 Wohnungen gebaut werden. Start soll im Frühjahr 2020 sein. Zurzeit liegt der B-Plan öffentlich aus, sobald Baurecht erteilt ist, beginnt die Erschließung. Neumann: „Wir denken, das wird im Herbst sein." Die Wohnungen werden zwischen 50 und 80 Quadratmeter groß sein und auch anderen Interessenten zur Verfügung stehen. Zum Teil sollen sie möbliert an Mitarbeiter anderer Unternehmen am Standort vermietet werden.

Ikea und Noerpel sind im Boot

Die Süderelbe AG begrüßt diese Initiative. Sie hatte das Areal gemeinsam mit der Samtgemeinde Zeven entwickelt und vermarktet sowie die Unternehmen Ikea (Lager) und Noerpel (Logistik) in Elsdorf angesiedelt und sie mit der Planungsgemeinschaft Nord zusammengeführt. Derzeit plant sie bereits die Erweiterung des Industriegebietes. 300 neue Jobs in Elsdorf – da stellt sich die Wohnungsfrage automatisch. SAG-Vorstand Dr. Olaf Krüger: „Schule, Kindergarten und Einkaufsmöglichkeiten bietet das nur sieben Kilometer entfernte Zeven. Die beiden Unternehmen Ikea und Noerpel sind im Boot und ebenfalls daran interessiert, dass Wohnraum vor Ort entsteht." Und: „Elsdorf ist quasi ein Pilotprojekt, denn bislang zielt die Wanderungsbewegung eher in Richtung der Städte. Doch dort wird das Wohnen für Normalverdiener zunehmend teurer. Dieser Entwicklung stellen wir mit Elsdorf eine Alternative gegenüber – Wohnen und Arbeiten in einem naturnahen Raum." wb

» **Web: https://www.suederelbe.de/; https://www.pgn-architekten.de/de/Planungsgemeinschaft-Nord/**

LSH
LAURENS SPETHMANN HOLDING

Wir zählen mit unseren Marken **Meßmer**, **MILFORD** und **OnnO Behrends** in Europa zu den führenden Anbietern im Tee-Markt, mit unserer Marke **HUXOL** sind wir im Süßstoffsegment bekannt. Auch in der Herstellung von Müsliriegeln, Fruchtschnitten und Cerealien schaffen wir unseren Kunden einen Mehrwert. Mehr als 1.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sorgen europaweit mit einer konsequenten Kunden- und Marktorientierung, außergewöhnlichem Engagement und hoher Identifikation mit unseren Zielen für unverwechselbare Leistungen und unseren Erfolg. Im Lebensmitteleinzelhandel sind wir marktführend positioniert.

Für unser Tochterunternehmen **OTG Zukunft durch Ausbildung am Standort Buchholz in der Nordheide** suchen wir Sie zum nächstmöglichen Termin als

Ausbilder für logistische Berufe

mit perspektivischer Übernahme der Betriebs- und Ausbildungsleitung (m/w)

FOLGENDE AUFGABEN BEGEISTERN SIE:

- Fachliche Führung und Betreuung von bis zu 25 Auszubildenden in den Berufen Fachlagerist und Fachkraft für Lagerlogistik (m/w)
- Wöchentliche Kontrolle der Berichtshefte
- Vorbereitung und Durchführung von praktischen und theoretischen Unterweisungen gemäß Ausbildungsrahmenplan
- Personaleinsatz- und Tagesplanung
- Planung und Koordination der täglichen Auftragsbearbeitung in der Konfektionierung (z.B. Erstellen von Sortimentskartons und Chep-Displays)
- Ansprechpartner für externe Kunden und Dienstleister.

ALS AUSBILDER MIT HERZ UND SEELE BRINGEN SIE FOLGENDES MIT:

- Min. 5 Jahre Berufserfahrung aus dem Lagerumfeld, erlangt über den Ausbildungsweg, z.B. als Fachkraft für Lagerlogistik (m/w) oder als Speditionskaufmann (m/w)
- Nachweisliche Führungserfahrung in der Anleitung von Auszubildenden sowie eine erfolgreich abgeschlossene Ausbilder-Eignungsprüfung (AEVO)
- Begeisterung bei der Wissensvermittlung und Motivation junger Menschen
- Fundierte Kenntnisse in SAP (WM/PP)
- Chancenorientiertes Denken, Empathie und Einfühlungsvermögen
- Ausgeprägtes Organisationstalent in Verbindung mit hoher Eigeninitiative und Durchsetzungsvermögen.

NACH EINER AUSFÜHRLICHEN EINARBEITUNG ALS AUSBILDER WERDEN SIE AN DIE AUFGABEN DES BETRIEBS- UND AUSBILDUNGSLEITERS HERANGEFÜHRT.

Perspektivisch übernehmen Sie die unternehmensseitige Budgetverantwortung für den Betrieb OTG Zukunft durch Ausbildung. Dabei führen Sie fachlich und später disziplinarisch das Ausbildungsteam und die festen Mitarbeiter im logistischen Echtzeitbetrieb. Zusammen mit der Personalabteilung gewinnen Sie neue Auszubildende und bringen sie während der Ausbildungszeit in ihrer fachlichen und persönlichen Entwicklung zur Wirkung. Weiterhin liegt die Koordination, Pflege und ggf. Erweiterung des Drittgeschäfts sowie die Überwachung, Gestaltung und Verhandlung von Werkverträgen mit externen Dienstleistern für den Bereich Konfektionierung in Ihren Händen.

Zur „guten Tasse Tee" reichen wir Ihnen ein interessantes und abwechslungsreiches Aufgabengebiet, eine vertrauens- und respektvolle Unternehmenskultur und ein gutes kollegiales Miteinander.

BEGEISTERT?

Dann freuen wir uns über Ihre Bewerbung über unser Karriereportal (www.lsh-ag.de/de/zusammen-arbeiten) unter Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins sowie Ihrer Gehaltsvorstellung.

Meßmer · OnnO Behrends Tee · MILFORD · PAGÈS · HUXOL

Laurens Spethmann Holding AG & Co. KG · Bosteler Feld 6 · 21218 Seevetal · www.LSH-AG.de

KOLUMNE

WLG

Blick Lüneburg

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

Nachhaltig unsicher

In der öffentlichen Diskussion spielt die Wachstumsschwäche deutscher und europäischer Volkswirtschaften keine große Rolle. Das liegt sicherlich an der aktuell guten Beschäftigungslage. Dennoch könnte sich dieses Bild bei negativen Veränderungen im Welthandel schnell eintrüben. Immerhin ist die Androhung von Importzöllen auf Fahrzeuge und Fahrzeugersatzteile für den US-Markt nicht vom Tisch, und Chinas Ankündigung eines Exportstopps für seltene Erden trägt auch nicht zur Beruhigung bei. Gleichzeitig erweist sich die digitale Transformation von Arbeit in einer alternden Erwerbsbevölkerung als komplexe Herausforderung. Hier fehlt es immer noch an Impulsen für eine verstärkte Investitions- und Innovationstätigkeit zur Produktivitätssteigerung.

Vorstandsbeschlüsse auf Konzernebene, wie bei VW, die Nachhaltigkeit ab dem 1. Juli 2019 als verpflichtendes Vergabekriterium für Aufträge an Zulieferer etablieren, verschärfen den globalen Wettbewerb und fordern zugleich die Innovations- und Standortpolitik heraus. Sie sind nur dann hilfreich, wenn eine erstklassige Infrastruktur, ein Bildungssystem mit aktualisierten Bildungsinhalten und eine Kultur des Wagniskapitals vorhanden sind. Dann ließen sich die in Deutschland überdurchschnittlich hohen Energiepreise in Verbindung mit hohen Löhnen und Steuern auch in Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes rechtfertigen. Aber das ist nur mit Einschränkungen der Fall.

Gleichzeitig stehen der Hoffnung, dass mit der Digitalisierung eine Art Schlaraffenland entstehen könnte, düstere Prognosen vom Ende der Erwerbsarbeit sowie einer Abschaffung von national geregelten Arbeitsstandards und sozialen Sicherungssystemen gegenüber. Ein Blick auf vorhandene Daten und Erfahrungen führt jedoch eher zu dem Schluss: Wir werden auch in Zukunft arbeiten können – und müssen. Allein für die Entwicklung, Produktion und Einführung neuer Technologien wird mehr Personal benötigt. Aktuelle Zahlen belegen, daß der Einsatz arbeitssparender Maschinen und Anlagen in Europa zwischen 1999 und 2010 etwa 1,6 Millionen Jobs vernichtet hat, viele davon in der Produktion. Im gleichen Zeitraum sind durch die Automatisierung fast zwei Mal so viele Arbeitsplätze neu entstanden.

Unter dem Strich ein Zugewinn von rund 1,5 Millionen Beschäftigten durch den technologischen Fortschritt in Europa. Neben Tätigkeiten im Bereich Softwareentwicklung, Marketing und Medien sind es auch Jobs für Geringqualifizierte, etwa im Internethandel und in der Logistik. Es ist allerdings auch belegt, dass der Zuwachs an Beschäftigung in Europa deutlich höher ausfallen könnte, wenn technologiebedingte Unternehmensgewinne nicht in andere Teile der Welt abfließen würden.

Die radikale Unsicherheit der Zukunft sollte weder zur grundlegenden Skepsis gegenüber der Leistungsfähigkeit des Marktes noch des Staates führen. Dennoch müssen Funktionsdefizite konsequenter angegangen werden, damit Deutschland in der Industrie 4.0 und der digital basierten Dienstleistungswirtschaft international nicht weiter an Boden verliert.

Die konsequente Unterstützung von Unternehmensgründung und -wachstum ist in der Region Lüneburg seit Langem der Kern einer ansonsten flexiblen, an Chancen orientierten Standortentwicklung. Sie setzt nicht auf Branchen-, sondern auf Themencluster und unterstützt damit vor allem kleine und mittlere Unternehmen. Dabei treibt uns die Gewissheit an, dass man gemeinsam mehr Sicherheit im Umgang mit einer unsicheren Zukunft gewinnt.

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

AUCH EIN THEMA FÜR MAKLER

„Vegan“

Karen Ulrich über die heiß gelaufene Immobilienbranche, Spekulanten, Strohmänner und Vorbehalte gegen Erbpacht

Karen Ulrich (rechts), hier bei einem Messetermin mit Sabine Schulz (Vertrieb und Marketing), hat sich mit ihrem Team in der Winsener Landstraße 18 in Fleestedt eingerichtet. Die Kundschaft kommt überwiegend aus dem Großraum Seevetal. Foto: Ulrich Immobilien

Ich würde mal sagen: Wir sind – vegan!“ Wer Karen Ulrich kennt, der weiß: Die Frau hat Humor. Natürlich sind Makler-Dienstleistungen nicht vegan, aber irgendwie steht dieser inflationäre Modebegriff für nachhaltig. Und das ist genau das Thema, mit dem sich die Maklerin derzeit intensiv auseinandersetzt. Was ist eine nachhaltige Makler-Leistung? Eine Frage, auf die Karen Ulrich eine überzeugende Antwort gefunden hat.

Zum Thema Nachhaltigkeit gehört aus ihrer Sicht auch, dass die Kunden um juristische Konsequenzen wissen, wenn sie beispielsweise ihre Immobilie verkaufen oder eine Immobilie kaufen wollen. Dabei geht es nicht nur um einen reibungslosen Eigentum-Geld-Transfer, sondern auch um die Frage, was eigentlich geschieht, wenn ein Kauf platzt. Die Maklerin: „Wenn ein Verkauf platzt und bereits Kosten entstanden sind, haftet der Käufer für die Rückabwicklung. Da kommen schnell fünfstellige Beträge zusammen, wenn Banken, Notare und Behörden bereits tätig geworden sind. Rückabwicklungen von Notarverträgen sind beispielsweise viel teurer als die normale notarielle Beurkundung von Grundbucheinträgen. Ein guter Makler weist seine Kunden darauf hin.“ Und auf etwas anderes ebenfalls: „Wenn der Käufer zahlungsunfähig ist, dann haftet auch der Verkäufer.“

Karen Ulrich weiß um Fälle, die Immobilienverkäufer aufhorchen lassen sollten: „Es kommt durchaus vor, dass sich Strohmänner für ein Objekt interessieren und in konkrete Kaufverhandlungen eintreten. Im Hintergrund steht ein Spekulant, der parallel dazu recherchiert, inwieweit sich das Objekt durch Abriss und Neubau optimieren lässt. Gibt das Baurecht beispielsweise eine Nachverdichtung her, ist ein altes Einfamilienhaus interessant – denn dann können da vielleicht mehrere Eigentumswohnungen gebaut und verkauft werden. Falls nicht, tritt der Käufer vom Kauf zurück.“ Exakt so ein Fall ist der Seevetalerin unlängst begegnet. Die Verkäufer: ein Ehepaar jenseits der 80, das sich „verkleinern“ wollte. Der Käufer: ein Mann ohne entsprechendes Einkommen. Die Folge: Nun haften die Verkäufer für alle entstandenen Kosten. Sie verlieren nicht nur viel Geld, sondern auch viel Zeit – denn die Rückabwicklung dauert und der geplante Hausverkauf verzögert sich. Karen Ulrich betont, dass keiner ihrer Kunden jemals in so eine Situation gekommen ist.

Mehr noch: Sollte der Erlös beispielsweise in eine Nachfolgeunterkunft fließen, gerät auch dieses Vorhaben ins Stocken – mit möglicherweise weiteren Kosten. Karen Ulrich: „Gerade für ältere Menschen ist das eine harte Belastung. Aber der Markt ist derzeit so aufgeheizt, dass die Chance auf gewinnbringende Transaktionen eben auch unseriöse Akteure auf die Bildfläche lockt.“

Erbpacht wird schlechtgeredet

Ein zweites Nachhaltigkeitsthema ist aus Sicht von Karen Ulrich die Finanzierung von Immobilienkäufen. Sie arbeitet im Auftrag ihrer Kunden mit neutralen Kreditvermittlern zusammen, die in der Regel Verträge mit verschiedenen Anbietern haben und gut einschätzen können, welches Angebot für welchen Fall das Beste ist. Und da geht es nicht nur um Konditionen: „Wenn zum Beispiel der Kauf eines Hauses auf einem Erbpachtgrundstück ansteht, machen einige Kreditinstitute sofort dicht, weil ihnen die Absicherung fehlt. Meine Erfahrung: Erbpacht wird von vielen Banken schlechtgeredet. Dabei hat Erbpacht durchaus Vorteile: Wenn ich eine günstige Erbpacht habe, dann ist das unter dem Strich viel billiger als die Zahlung eines Kredits über 20 und mehr Jahre.“

Und da das „Nähkästchen gerade mal offen ist“, hat Karen Ulrich noch einen weiteren Tipp parat, der Immobilien-Käufern vermutlich gar nicht bewusst ist: „Ich treffe immer wieder auf Kunden, die auf der Suche nach dem günstigsten Finanzierungsangebot diverse Banken und Sparkassen anfragen und sich Angebote geben lassen. Was passiert? Die Kreditinstitute holen sich eine Schufa-Auskunft, um sicherzustellen, dass gegen den potenziellen Kunden nichts Negatives vorliegt. In Einzelfällen kann es da zu reichlich Transparenz kommen, was nicht immer zum Vorteil des Kunden ist.“

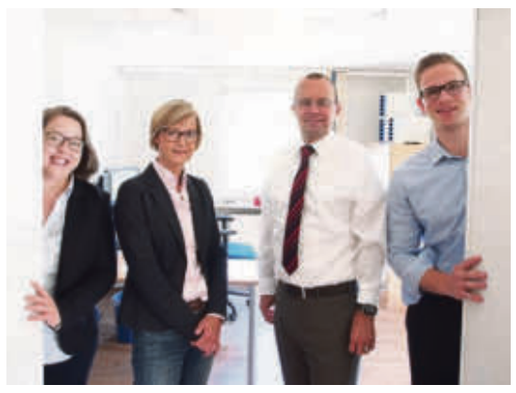
Tipps von der Maklerin

Die hier geschilderten „Blüten“ aus der Immobilienbranche machen deutlich, dass Nachhaltigkeit durchaus ein Thema ist. Zwei Tipps von Karen Ulrich:

- Ein guter Makler geht erst zum Notar, wenn wirklich alle Unterlagen vorliegen und die Finanzierung steht beziehungsweise das Geld, zumindest aber eine zehnprozentige Sicherheitsleistung, auf einem Notaranderkonto hinterlegt ist.
- Er sorgt dafür, dass die Abwicklung Zug um Zug geschieht – erst das Geld auf dem Konto, dann die Übergabe der Immobilie. Also: den Käufer nicht vertrauensselig schon mal vorher einziehen lassen, auch wenn er noch so nett ist.

Karen Ulrich: „Wenn der dann nicht zahlen kann, habe ich aber den Besitz schon übertragen. Das kann teuer werden.“ Und wäre dann alles andere als „vegan“ . . . wb

» **Web: www.ulrich-immobilien.eu**



Die Kernmannschaft der Carl Rehder GmbH Versicherungsmakler im „neuen“ Büro in der Lindhorster Straße 4 (Hittfeld) Geschäftsführer Klaus Hain mit Büroleiterin Claudia Hagen, Sachbearbeiterin Clara Sturzenbecher (links) und dem bisherigen Auszubildenden Jonas Schröder – für ihn wird dringend ein Nachfolger gesucht, der in die Versicherungsbranche einsteigen möchte. Nicht auf dem Foto, aber Teil des Teams: Günther Staewen und Reinhardt Degen. Foto: Wolfgang Becker

Ein Angebot mit Sprengkraft

Carl Rehder Versicherungsmakler: Klaus Hain über das „Fuhrparkmodell mit Preisgarantie“, eine unerwartete Bürovergrößerung und die Chance für einen Berufseinstieg

Weil Versicherungsprämien gemeinhin zum Jahreswechsel geändert werden können, ballen sich jeweils in den Monaten zuvor ab Oktober die Wechselaktivitäten. Klaus Hain, Inhaber der Carl Rehder GmbH Versicherungsmakler in Hittfeld, berichtet nun von einem Schachzug der Allianz-Versicherung, die wechselwilligen Flotten-Kunden bereits jetzt feste Prämien für 2020 zusagt und damit ein Tabu der Branche bricht. In der Finanzwirtschaft gibt es unter dem Begriff Forward-Darlehen ein ähnliches Instrument – bei dem deutschen Versicherer heißt das Pendant „Fuhrpark-Modell mit Preisgarantie“.

Klaus Hain erläutert: „Wer jetzt einsteigt, der hat für 2020 eine feste Prämie – auch für den Fall, dass die zum Jahresende angehoben werden sollte. Andersrum: Sollte die aktuelle Prämie zum Jahresende sinken, was vereinzelt ja auch mal vorkommen könnte, sorgen wir dafür, dass der Kunde diesen Preis bekommt. Das ist das Best-Preis-Prinzip.“ Mit diesem Coup will sich die Allianz offenbar ihren Anteil am Geschäft mit Kfz-Versicherungen zurückerobern.

Endlich Platz!

Hain weist darauf hin, dass dieses neue Produkt auf größere Geschäftskunden ausgerichtet ist, denn nur beim Betrieb einer Kfz-Flotte zieht das Allianz-Angebot. Der Makler: „Eine Flotte beginnt allerdings schon bei drei Fahrzeugen.“ Wie die Konkurrenz diesen Vorstoß beantworten wird, beobachtet auch Hain aufmerksam, denn als unabhängiger Versicherungsmakler arbeitet er mit mehreren Versicherern zusammen. Allerdings war er früher für die Allianz tätig und wurde von seinem ehemaligen Arbeitgeber unlängst unter mehr als 20 000 Versicherungsagenturen in der Top-150-Liste der besten Lebensversicherer gelistet – eine Folge der starken Aktivitäten des Freiburgers im Bereich der betrieblichen Altersvorsorge.

Die vergangenen Wochen hat Hain dafür genutzt, sich am Standort Hittfeld neu einzurichten. Weil ein Nachbar auszog, konnte er seine Büroräume in der ersten Etage auf 150 Quadratmeter fast verdoppeln. Jetzt ist alles schick renoviert und die Umzugspläne sind vom Tisch. Hain, der auch Gründer des Unternehmerfrühstücks SeeveTalk ist: „Hier war es einfach zu eng geworden. Deshalb hatte ich mich schon nach neuen Räumen umgeschaut, aber dann kam die Info, dass der Nachbar auszieht. Nun bleiben wir an unserem Standort, an dem wir uns auch sehr wohlfühlen.“

Azubi gesucht!

„Wir“, das sind Klaus Hain, Büroleiterin Claudia Hagen, Schadensachbearbeiterin Clara Sturzenbecher, die Versicherungsexperten Günther Staewen und Reinhardt Degen sowie Jonas Schröder, der seine Ausbildungszeit nun aber beendet hat und in den elterlichen Betrieb zurückkehrt. Klaus Hain: „Ich hätte ihn wirklich gern behalten, aber dieser Schritt war so vereinbart. Nun würde ich gern einen neuen Auszubildenden einstellen, habe aber noch keinen gefunden.“ Das Ausbildungsjahr beginnt im August, es bliebe also noch Zeit, sich zu bewerben. Das Abitur wäre eine gute Voraussetzung, ein guter Realschulabschluss würde als Basis für diesen Ausbildungsgang aber auch ausreichen, sagt Hain, der hofft, vielleicht doch noch einen Nachfolger für sein sympathisches Team zu finden. wb

» **Web: https://www.carl-rehder.de/**

Torsten Rieckmann, Geschäftsführer der Senectus GmbH, möchte seine Aktivitäten insbesondere im Hamburger Süden ausweiten.

Darum ist der „Holzweg" zukunftsweisend

B&P-PORTRÄT: Torsten Rieckmann, Senectus GmbH, über den Bau von Pflegeeinrichtungen, die Standortfrage und den Erfolg mit „WOODIE"

Der Name ist Programm: Die Senectus GmbH ist ein Projektentwickler, der sich als Bauträger vorzugsweise um den Bau von Seniorenwohnungen, Pflegeeinrichtungen und Häusern für betreutes Wohnen kümmert. „Senectus bedeutet hohes Alter", erläutert Geschäftsführer und Mitbegründer Torsten Rieckmann. Doch manchmal kommt es auch anders – wie beispielsweise das in Wilhelmsburg realisierte und Anfang des Jahres in Cannes mit dem MIPIM-Award ausgezeichnete Studentenwohnheim „WOODIE" zeigt, übrigens eine von mehreren Auszeichnungen. Damit wurden die Hamburger Entwickler Primus developments und Senectus für einen Neubau in Holzbauweise belohnt. Rieckmann: „Der ‚WOODIE' ist ein Exkurs in Holz, ein siebengeschossiges Hybridgebäude – eigentlich eine Ausnahme unter unseren Projekten."

Rieckmann war von 2006 bis 2015 Geschäftsführer und Gesellschafter bei der Kervita-Gruppe. In dieser Zeit wurde 2008 Senectus als Tochterunternehmen gegründet. 2015 stellte sich Rieckmann mit der Gesellschaft auf eigene Beine. Heute beschäftigt er sechs Mitarbeiter und hat sich im Channel-Tower am Rande des Harburger Binnenhafens eingerichtet. „Ich bin von Haus aus Banker, habe viele Jahre bei der Sparkasse Harburg-Buxtehude Privatkunden beraten. 2006 wechselte ich in die Immobilienbranche und baute für Kervita insgesamt 16 Pflegeheime in Norddeutschland – unter anderem in Meckelfeld und Egestorf sowie im Zuge der IBA in Wilhelmsburg", blickt Rieckmann zurück. „Ich bin hier im Süden zu Hause, aber komischerweise sind unsere Projekte ganz woanders."

■ **ZUM BEISPIEL IN KALTENKIRCHEN:** Dort baut Senectus eine stationäre Pflegeeinrichtung im Stadtzentrum. Im November soll der Bau fertig sein, dann stehen 120 Plätze zur Verfügung. Das Investment in Höhe von 15 Millionen Euro verantwortet Rieckmann: „Wir haben das Projekt entwickelt und bauen es auch."

■ **ZUM BEISPIEL IN PINNEBERG:** Dort soll im Zuge der Nachverdichtung das alte Postgebäude umgenutzt werden – ein Neubau mit 35 Wohnungen soll entstehen. Investment: 13 Millionen Euro.

■ **ZUM BEISPIEL IN NIENSTEDTEN:** Am Christian-August-Weg werden fünf Wohneinheiten und vier Reihenhäuser auf einem 3100 Quadratmeter großen Grundstück gebaut. Investment: neun Millionen Euro.

■ **ZUM BEISPIEL IN WELLINGSBÜTTEL:** Dort sind derzeit 21 Zwei- und Drei-Zimmer-Wohnungen im Bau, die zu Preisen von 332 000 bis 606 000 Euro verkauft werden – ein Projekt, das Senectus gemeinsam mit den Immobilienexperten der Hamburger Volksbank umsetzt. Investment: neun Millionen Euro. Infos: www.wellingsbuettel34.de

■ **ZUM BEISPIEL IN STADE:** Dort soll 2020 am Hinterdeich der Neubau eines Pflegeheims mit 120 Plätzen starten. Die Bauvoranfrage ist eingereicht. Investment: 14 Millionen Euro.

„Wir handeln auf eigenes Risiko"

Torsten Rieckmann: „Senectus konzentriert sich bei allen Bauvorhaben auf die Projektsteuerung. Wir handeln aber ausschließlich auf eigenes Risiko." Wenn er die zurückliegenden elf Jahre betrachtet, sagt er: „Vor zehn Jahren haben wir händeringend Finanzierungen und Investoren gesucht. Dann kam die Niedrigzinsphase, und alles wurde anders: Heute suchen wir Grundstücke und Bauleistungen . . ."

Zu Kervita-Zeiten lagen die Bauaktivitäten eher vor der Haustür. Rieckmann. „Im Landkreis Harburg haben wir durchaus Spuren hinterlassen. Da würden wir gerne anknüpfen. Auch der Harburger Binnenhafen ist ein Superquartier." Gelungen ist die Umsetzung von standortnahen Aktivitäten unter Regie von Senectus auf der Elbinsel. Mit „WOODIE" landete der Harburger Projektentwickler gemeinsam mit Primus einen ungewöhnlichen Volltreffer, denn Holzbauweise ist auf Hamburger Stadtgebiet noch immer ein Thema, das schwierig ist. Rieckmann: „Wir haben damals versucht, ein Süderelbe-Projekt umzusetzen. Daraus wurde dann ein Studentenheim gebaut aus 371 Holzmodulen." Insbesondere vor dem Hintergrund der Klimadebatte haben die Projektentwickler neue Maßstäbe gesetzt.

Für „WOODIE" wurde zwar im Erdgeschoss und in den drei Treppenhäusern Beton verbaut, aber im Wesentlichen besteht das Studentenwohnheim aus Holz – es wächst theoretisch nach. Aus 2500 Setzlingen kann nach 40 Jahren so viel Holz gewonnen werden, dass daraus ebenfalls 13 000 Quadratmeter Bruttogeschossfläche entstehen könnten. Eine Pioniertat made by Senectus und Primus. Unterstützung erhielten die Bauherren übrigens von dem international renommierten Klimafolgenforscher Prof. Dr. Hans Joachim Schellnhuber (Potsdamer Institut für Klimafolgenforschung), der betont: „Wie wir bauen entscheidet über die Zukunft unseres Planeten. Das Bauen mit Holz ist dabei das einzig Richtige!" wb

» **Web: www.senectus-gmbh.de**

WOHNEN IN NIENSTEDTEN: Hier entstehen Wohnungen und Reihenhäuser.

STADE: So soll das neue Pflegeheim am Hinterdeich aussehen.

PFLEGEEINRICHTUNG: In Kaltenkirchen entsteht ein Neubau mit 120 Plätzen.

EIGENTUMSWOHNUNGEN: In Wellingsbüttel baut Senectus derzeit 21 Wohneinheiten.

STUDENTENWOHNHEIM: Mit dem „WOODIE" in Wilhelmsburg zeigt Senectus gemeinsam mit Primus, was in Holzbauweise heutzutage möglich ist – ein mehrfach ausgezeichnetes Projekt.

BUSINESS & PEOPLE
DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN AUS DER METROPOLREGION HAMBURG

Die nächsten Ausgaben von Business & People erscheinen am:
27.09. und 06.12. 2019

Kontakt:
Wolfgang Becker (Objektleiter)
Telefon: 0 41 81/92 89 408, E-Mail: becker@business-people-magazin.de

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

CONNECTIONS SIND ALLES.

Mit MINI Connected haben Sie auch unterwegs Ihre Termine stets im Griff. Erreichen Sie dank Real Time Traffic Information, Connected Navigation Plus, 8,8"-Touchscreen, Sportsitzen u.v.m. entspannt Ihre Ziele. Profitieren Sie von den gewerblichen Sonderkonditionen, attraktiven Leasingraten und unseren vorteilhaften Versicherungsangeboten. Jetzt bei Ihrem MINI Partner.

Leasingbeispiel*: MINI One Countryman mit Ausstattungspaketen Chili und Connectivity.

Anschaffungspreis	23.654,36 EUR
Leasingsonderzahlung	0,00 EUR
Laufleistung p. a.	10.000 km
Laufzeit	36 Monate
Sollzinssatz p.a.***	1,99 %
Effektiver Jahreszins	2,01 %
Gesamtbetrag	10.043,64 EUR
Monatliche Leasingrate	**249,00 EUR**

Kraftstoffverbrauch innerorts: 7,2 l/100 km, außerorts: 5,1l/100 km, kombiniert: 5,9 l/100 km. CO_2-Emissionen kombiniert: 134 g/km. Effizienzklasse: B.**

STADAC GmbH & Co. KG
Norderstedt | Niendorfer Straße 151 | Tel. 0 40 / 54 88 00 - 10
Ahrensburg | Beimoorkamp 2 | Tel. 0 41 02 / 207 77 - 10
Buxtehude | Lüneburger Schanze 6 | Tel. 0 41 61 / 71 60 - 10
Buchholz | Hanomagstraße 25 | Tel. 0 41 81 / 28 90 - 0
Firmensitz: Altländer Straße 91, 21680 Stade

*Ein unverbindliches Leasingbeispiel der BMW Bank GmbH, Lilienthalallee 26, 80939 München; Dieses Beispiel gilt nicht für Verbraucher. Es richtet sich ausschließlich an selbständige und gewerbliche Kunden. Alle Beträge zzgl. 19% Mehrwertsteuer; Stand 05/2019. Nach den Leasingbedingungen besteht die Verpflichtung, für das Fahrzeug eine Vollkaskoversicherung abzuschließen. **Die Angaben zu Kraftstoffverbrauch und CO_2-Emissionen wurden nach dem vorgeschriebenen Messverfahren VO (EU) 715/2007 in der jeweils geltenden Fassung ermittelt. Die Angaben sind bereits auf Basis des neuen WLTP-Testzyklus ermittelt und zur Vergleichbarkeit auf NEFZ zurückgerechnet. Bei diesem Fahrzeug können für die Bemessung von Steuern und anderen fahrzeugbezogenen Abgaben, die (auch) auf den CO_2-Ausstoß abstellen, andere als die hier angegebenen Werte gelten. ***Gebunden für die gesamte Vertragslaufzeit.

Hobby-Triathlet Dominic Frodeno auf der Dachterrasse vor seinem Büro im hit-Technopark: Der Blick auf die rauchenden Schornsteine motiviert ihn beim Vertrieb von BHKWs.

Effizient und klimafreundlich

Niederlassung im hit-Technopark: Die 2G Energietechnik GmbH baut BHKWs auf Wasserstoffbasis

Sein Lieblingsplatz ist die Dachterrasse im Haus 1b des hit-Technoparks – direkt vor seinem Büro. Von hier aus hat Dominic Frodeno den besten Blick auf die Industrieschlote im Hafen und das Kohlekraftwerk Moorburg. Umweltverschmutzer par excellence, wie vielfach kritisiert wird. „Da sehe ich, wofür ich jeden Tag arbeite“, sagt der Niederlassungsleiter Nord Ost der 2G Energietechnik GmbH. „Großkraftwerke haben bei der Stromerzeugung 62 Prozent Energieverlust, bei unseren Blockheizkraftwerken erzielen wir eine 90-prozentige Ausnutzung der Primärenergie. Das ist höchst effizient und klimafreundlich.“

Seit 1995 entwickelt und produziert die 2G Energietechnik GmbH in Heek bei Münster Blockheizkraftwerke (BHKW) mit innovativen Energiekonzepten, seit 2011 ist das Unternehmen mit einem Vertriebsbüro im hit-Technopark vertreten. Kraft-Wärme-Kopplung nennt sich die gleichzeitige Erzeugung von mechanischer Energie und Nutzwärme. Während die mechanische Energie unmittelbar in Strom umgewandelt wird, kann die Wärme zum Heizen, Kühlen oder zur Erzeugung von Dampf genutzt werden.

Eingesetzt werden BHKWs von 20 bis 2000 KW in Wohngebäuden, Büros, Schulen, Hotels oder Krankenhäusern – also dezentral, wenn nötig. Es gibt laut Hersteller keine Verluste bei der Energieübertragung. Auch der hit-Technopark rüstet derzeit den kompletten Park nach und nach auf BHKWs um. Angetrieben werden die Kleinkraftwerke von 2G hauptsächlich mit einem Gas-betriebenen Otto-Motor. Einem 40-köpfigen Team von Ingenieuren und Technikern ist es jetzt gelungen, ein rein Wasserstoff-betriebenes BHKW zu entwickeln: $C0_2$-emissionsfrei, hocheffizient und mit vergleichbaren Leistungsdaten. Die wegweisende Erfindung zur regenerativen und regionalen Energieversorgung wurde vor wenigen Wochen mit dem „Handelsblatt Energy Award“ für das innovativste Projekt der Energiewende ausgezeichnet. pb

Lorenz Gruppe gründet Joint Venture mit Nord Project Real Estate

B&P-GESPRÄCH Geschäftsführer Sascha Franke über den Generationswechsel und die Zukunftsperspektive

Die Entwicklung im Hamburger Süden, speziell im Harburger Binnenhafen, wird Sascha Franke auch weiterhin begleiten. Foto: Wolfgang Becker

Mit der Gründung der Nord Project Baukonzept GmbH hat Sascha Franke das Fundament für den Generationswechsel in der Lorenz Gruppe gelegt. Als zweiter Geschäftsführer und Gesellschafter soll der 43-jährige Architekt das Unternehmen von Projektentwickler und Investor Frank Lorenz perspektivisch weiterführen. Dazu hat Franke mit Jürgen Paul und Gerrit M. Ernst die Geschäftsführer und Gesellschafter der Nord Project Real Estate GmbH als Partner gewonnen und mit ihnen die eingangs erwähnte GmbH begründet. Zum Jahreswechsel werden die zehn Mitarbeiter der Lorenz Gruppe in das neue Unternehmen überführt, das dann auch einen neuen Standort bekommen und von Bahrenfeld an den Herrengraben in der Hamburger City ziehen wird, dem Sitz der Nord Project Immobilien. Die Lorenz Gruppe bleibt weiterhin bestehen, die aktuellen Projekte werden von Frank Lorenz und Sascha Franke wie geplant umgesetzt.

Die Lorenz Gruppe ist seit Jahren in Harburg aktiv und hat im Binnenhafen sichtbare Spuren hinterlassen. Als Projektentwickler und später auch Investor hat Frank Lorenz eine ganze Reihe von Gebäuden erstellt und dazu beigetragen, dass das neue Quartier heute als Harburger Vorzeigestadtteil gilt. Da sich Bauprojekte, wie beispielsweise das geplante Hotel am Veritaskai, jedoch häufig lange hinziehen, ist auch der Generationswechsel eher ein Thema des fließenden Übergangs. Sascha Franke: „Genau so haben wir das vor. Die Aktivitäten der Lorenz Gruppe laufen entsprechend weiter, und parallel verlagern sich neue Vorhaben zur Nord Project Baukonzept. Ich bin ein Teamplayer und sehr froh, dass wir zwei passende Partner gefunden haben. Hier trifft technische Expertise auf kaufmännische Expertise. Das ergänzt sich hervorragend.“

Ein nachbarschaftlicher Kontakt hatte schon länger bestanden, da beide Unternehmen beispielsweise im Lüneburger Hanseviertel vis-à-vis bauten. Franke: „Wir haben uns dann mal näher ausgetauscht und festgestellt, dass unsere Aktivitäten sehr gut zueinander passen. Die Nord Project hat einen Schwerpunkt beim Bau von Hotels und Studentenwohnanlagen. Die Lorenz Gruppe ist stark im Wohnungsbau unterwegs. Daraus ist mit der Nord Project Baukonzept nun ein Joint Venture entstanden.“

Hausbau in den Townships

Sascha Franke ist von Haus aus Architekt und seit 13 Jahren bei der Lorenz Gruppe. Sein Studium begann er 1996 an der Uni Cottbus, wechselte dann nach Stuttgart, war ein Jahr lang im Rahmen eines Erasmus-Stipendiums in Florenz und machte seinen Abschluss schließlich in Stuttgart. Er blickt zurück: „Dort habe ich auch meine Frau kennengelernt. Nach dem Studium bin ich dann nach Kapstadt gegangen, habe drei Monate lang für den von Jimmy Carter unterstützten Verein Habitat for Humanity ehrenamtlich Häuser in den Townships gebaut und mich nach einem Architekten-Job umgeschaut. Mein Vorteil: Ich habe einen südafrikanischen Pass, denn ich bin dort geboren. Allerdings gingen meine Eltern ein halbes Jahr später zurück nach Deutschland. Aufgewachsen bin ich in Schleswig-Holstein, in der Nähe von Trittau.“

Immerhin blieb er eineinhalb Jahre in Kapstadt, beschloss dann aber mit seiner nachgereisten Freundin, nach Deutschland zurückzukehren. Nach einem Intermezzo in einem Architekturbüro fing Franke 2007 bei Frank Lorenz an. Heute lebt er mit Frau und drei Kindern in Aumühle – und hat dort mit seiner Frau ein altes Siedlerhaus grundsaniert und ausgebaut: „Das war eine herausfordernde Nebenbeschäftigung, aber dabei habe ich handwerklich noch eine ganze Menge gelernt . . .“ wb

» **Web: https://www.np-immobilien.de/unternehmen/nord-project-baukonzept/**

DIERKES PARTNER
WIRTSCHAFTSPRÜFER STEUERBERATER RECHTSANWÄLTE

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

ENGEL&VÖLKERS COMMERCIAL

Immobilien im Fokus

Von **Philipp Gräske Wright**

Neubau ohne Mieter? Sehr gute Perspektiven durch flexible Projektierung von Lagerhallen

Logistikobjekte gelten im Gewerbeimmobilien-Segment aktuell als eine der lohnenswertesten Investmentoptionen: Das Flächenangebot ist begrenzt, die Nachfrage aufgrund von Konjunkturstärke und Wachstum des Online-Handels steigt, insbesondere in Wirtschaftszentren wie Hamburg, kontinuierlich an. Deutschlandweit flossen im vergangenen Jahr 18 Prozent aller Immobilieninvestments in den Kauf oder Neubau von Lagerhallen, was einem Gesamtvolumen von knapp sieben Milliarden Euro entspricht – kaum verwunderlich, verfügt diese Objektart doch im Vergleich zu Büroflächen, Geschäftshäusern oder Wohnimmobilien über eine herausragende Renditebilanz.

Während selbst innerstädtisch gelegene und daher äußerst beliebte Eigentumswohnungen eine Ertragsspanne von 3,15 bis 3,8 Prozent aufweisen, sind die Renditen für Lagerhallen, Verteilerzentren und vergleichbaren Logistikimmobilien mit 5,5 bis 6,5 Prozent beinahe doppelt so hoch. Die lukrativsten Investments der kommenden Jahre werden also mit großer Wahrscheinlichkeit in diesem Segment zu verzeichnen sein.

Wenn ich Bauträger und Investoren zu einer gewinnbringenden Projektstrategie berate, empfehle ich in erster Linie ein Gebäudekonzept, das eine breite Zielgruppe anspricht. Durch eine flexible Bauweise, variable Größen der Mieteinheiten und eine geringspezifische Gebäudetechnik kann, gerade in Zeiten hoher allgemeiner Nachfrage, das Vermietbarkeitspotenzial des Projektes voll ausgeschöpft werden. Auf diese Weise gestalten sich auch Bauambitionen ohne im Vorfeld feststehende Mieter als risikoarmes Vorhaben, ohne die oben geschilderten Renditeaussichten zu verspielen: Aus eigener Erfahrung betone ich immer wieder, wie kurzfristig der Bedarf nach einzugsfertigen Logistikobjekten ohne Wartezeiten auf Abnehmerseite auftritt.

Immobilien, die nicht von langer Hand für einen bestimmten Mieter konzipiert worden sind und sich durch hohe Flexibilität sowie sofortige Verfügbarkeit auszeichnen, lassen sich oft bedeutend schneller und auch rentabler vermarkten. Exemplarisch dafür ist die Projektierung der Gewerbehöfe in Wedel, die sich binnen kürzester Zeit komplett vermieten ließen, auch ohne dass der Mieter schon zu Baubeginn feststand. Der Mut zum flexiblen Neubau zahlt sich momentan aus.

■ Als Senior Consultant bei Engel & Völkers Commercial Hamburg bereichert Philipp Gräske Wright die Objektsparte Industrie seit 2012 mit seiner überregionalen Marktexpertise und seinen besonderen Detailkenntnissen des Hamburger Nordwestens. Er blickt auf einen umfangreichen Erfahrungsschatz aus der erfolgreichen Vermarktung diverser Gewerbeimmobilien zurück: Von Produktionsflächen über Lagerhallen bis hin zu dedizierten Spezialimmobilien konnte der studierte Geograph in den Jahren 2016, 2017 und 2018 die meisten Abschlüsse innerhalb des Unternehmens Engel & Völkers erzielen.

» **Fragen an den Autor?**
philipp.graeske@engelvoelkers.com

Zwischen Hamburg und Jesteburg

Die Bauarbeiten in Fleestedt laufen auf Hochtouren. Hier an der Grenze zur Hansestadt Hamburg entsteht der neue Audi-Terminal. Visualisierung: Kuhn + Witte

Kuhn + Witte auf der Zielgeraden: Im November soll der neue Audi-Terminal in Fleestedt an den Start gehen

Fototermin mit dem neuen Audi e-tron in Jesteburg: Verkaufsleiter Felix Tönnis (links) und Serviceleiter Stephan Balzer bereiten sich bereits auf den neuen Standort Fleestedt vor. Dort soll im November der neue Kuhn + Witte Audi-Terminal eröffnet werden. Fotos: Wolfgang Becker

Der morgendliche Blick auf die Wildkamera gehört dazu, denn so lässt sich am besten sehen, wie der neue Audi-Terminal von Kuhn + Witte in Fleestedt wächst. Die Kamera ist so angebracht, dass sie den Baufortschritt dokumentiert – Wild spielt dabei natürlich keine Rolle. Für Felix Tönnis, Verkaufsleiter Neuwagen, und Serviceleiter Stephan Balzer ist das Thema dennoch spannend, denn beide werden künftig am neuen Standort des Jesteburger Autohauses arbeiten – ideal gelegen an der Autobahnanschlussstelle zur A7 und deutlich näher an dem Großteil der Geschäftskunden, die vielfach in Hamburg zu finden sind.

Balzer: „Wir haben viele Kunden aus der Hansestadt. Das liegt an den traditionell guten Geschäftsbeziehungen, die Harald Witte in den Gründerjahren von Kuhn+Witte aufgebaut hat. Hinzu kommt: Viele Geschäftsführer Hamburger Firmen wohnen in der Nordheide. Mit unserem neuen Standort in Fleestedt liegen wir jetzt sozusagen auf dem Weg, das macht die Werkstattaufenthalte komfortabler.“ Noch müssen sich die Kunden allerdings etwas gedulden. Tönnis: „Ziel ist es, das neue Haus im November zu eröffnen.“

Im Audi-Terminal von Kuhn + Witte erwartet die Kunden mit 500 Quadratmetern eine deutlich größere Ausstellungsfläche als bisher in Jesteburg. 17 bis 20 Fahrzeuge werden hier zu sehen sein. Tönnis: „Wir schaffen eine Erlebniswelt rund um die Marke Audi und das Unternehmen Kuhn + Witte. In der Customer Private Lounge wird es großflächige Bildschirme geben, auf denen der Kunde sein Fahrzeug virtuell konfigurieren kann. Balzer: „Das klingt sehr technisch, aber bei der Planung haben wir Wert darauf gelegt, dass die CPL, so der Kurzname, modern und elegant gestaltet wird. Unsere Verkäufer können die Lounge buchen und sich dort mit dem Kunden zurückziehen, um das neue Auto zu planen.“

50 Mitarbeiter gehen mit

Mit etwa 50 Mitarbeitern werden der Verkauf und der Service von Jesteburg nach Fleestedt umziehen. Im Stammhaus Jesteburg und in Buchholz können Audi-Kunden selbstverständlich auch weiterhin ihren Service machen lassen, der Verkauf wird jedoch in Fleestedt konzentriert – in nagelneuer Audi-Atmosphäre. Eine Neuigkeit hat Stephan Balzer für einen speziellen Kundenkreis: „In Fleestedt bieten wir künftig Sportfahrer-Betreuung an. Das betrifft die Kunden, die einen Audi in S- oder RS-Ausführung haben und häufig ganz individuelle Wünsche umsetzen möchten, wenn es um die Ausstattung dieser Fahrzeuge geht.“ S steht für Sport, RS für Rennsport – da sind die Freunde hochgerüsteter Audis angesprochen. Doch Kuhn + Witte hat verstanden, dass sich die Zeiten ändern. Mit einem teuren und aufwendigen Schulungsprogramm sind die Servicemitarbeiter auf das Thema E-Mobilität vorbereitet worden. Balzer: „Kuhn + Witte ist vollwertiger e-tron-Partner. Wir sind in Fleestedt gut ausgerüstet mit Schnellladesäulen und haben einen Quarantäneplatz für Elektrofahrzeuge eingeplant.“ Hintergrund: Wird ein E-Auto in einen Unfall verwickelt, stellt die extrem hohe Energie, die in der Batterie gespeichert ist, eine besondere Gefahrenquelle dar. Balzer: „Wenn die aufgrund eines Schadens freigesetzt wird, wird es brenzlig.“ Im wahrsten Sinne des Wortes. Deshalb gelten für E-Fahrzeuge besondere Sicherheitsvorkehrungen.

Spezialisten für jeden Bereich

Insgesamt ist die Servicemannschaft auf alle Eventualitäten vorbereitet. Stephan Balzer: „Wir haben in Fleestedt nicht nur die neueste Werkstattausrüstung, sondern auch Spezialisten für jeden Bereich: Inspektion, Antriebsaggregate, Kraftübertragung, Fahrwerk, Komfort-Elektrik, Infotainment, Fahrassistenten- und Sicherheitssysteme sowie Hochvolt-Technologie. Bis zu drei Spezialisierungen darf jeder Servicemitarbeiter machen.“

Bleibt die größte Herausforderung vor dem Umzug: „Wir wollen die Kuhn + Witte-DNA mitnehmen“, sagt Felix Tönnis. „Freundlichkeit und Kompetenz – und natürlich das, was unseren Betrieb besonders ausmacht.“ Vier Neuwagenverkäufer und bis zu drei Gebrauchtwagenverkäufer sollen in Fleestedt stationiert werden. Tönnis: „Alle Mitarbeiter im Vertrieb sind als Exklusiv-Verkäufer zertifiziert und haben Spezialwissen, beispielsweise wenn es um E-Mobilität geht.“

Bereits zum achten Mal ist Kuhn + Witte jetzt zum Audi-Top-Servicepartner gekürt worden, zählt also zu den 100 besten von insgesamt 1350 Audi-Händlern. Im Vorgriff auf die Eröffnung in Fleestedt plant Kuhn + Witte einige Veranstaltungen unter Audi-Flagge. Unter anderem wird es ab Juli eine Roadshow geben, die in Winsen, Buxtehude und Harburg zu sehen sein soll. wb

» **Web: www.kuhn-witte.de**

THEMA HERKUNFT: Prof. Dr. Rainer Maria Weiss

THEMA NEUE ARBEITSWELTEN: Christoph Birkel

LÜNEBURG TRIFFT HARBURG TRIFFT STADE

Erster „B&P-Infomarket“ mit 120 Gästen

Speed-Vorträge – Flying Buffet im hit-Technopark – Sologeige mit Christer Tepper – Geschichte – Wissenschaft – Wirtschaft – Netzwerk – B&P-Team-Vorstellung

Die Stader gegen die Harburger, die Lüneburger gegen die Harburger – und alle drei geeint gegen die Hamburger . . .“ Der Blick in die Geschichte, in diesem Fall pointiert zusammengefasst von Prof. Dr. Rainer Maria Weiss, zeigt ein Grundübel auf, das allerdings im Zeitalter der Globalisierung dringend einer Neubewertung bedarf und de facto so auch schon gar nicht mehr existiert. Weiss war einer von vier Referenten, die aus Anlass des zehnjährigen Bestehens von Business & People zu einem zehnminütigen Speed-Vortrag beim Empfang im hit-Technopark angetreten waren. Dazu hatte sich die B&P-Redaktion mit dem „B&P-Infomarket“ ein neues Format einfallen lassen – ganz in der Philosophie des Wirtschaftsmagazins, das Grenzen überschreiten, Menschen verbinden und der Wirtschaft eine Stimme geben will. Die Idee eines gemeinsamen Wirtschaftsraums, die auch von zahlreichen Akteuren der Wirtschaft favorisiert wird, soll damit unterstützt werden.

Fast 120 Gäste, darunter als Ehrengast Hamburgs Wirtschaftssenator a. D. Frank Horch, hatten sich zu dem runden Datum im hit-Technopark eingefunden – eine bunte Mischung aus Unternehmern, Selbstständigen, Entscheidern, Wissenschaftlern und Vertretern wirtschaftszentrierter Institutionen wie sie beispielsweise die Wirtschaftsförderungsgesellschaften und die Kammern darstellen. Angereist aus Stade, Harburg Stadt und Land, Lüneburg und Hamburg trafen hier Menschen aufeinander, die sich in dieser Konstellation sonst nur höchst selten begegnen. Und natürlich blieb sich B&P auch in einem anderen Punkt treu: Zum Start gab es einen Schuss Kultur - mit dem kanadischen Violinisten Christer Tepper, der zu den Bildern einer Videopräsentation den spritzigen „Tanz der Zwerge“ (1. Scherzo Fantastique) spielte.

„Business & People – Das Wirtschaftsmagazin aus der Metropolregion Hamburg“ ist gemessen an den großen Magazinen in der Tat nur ein vergleichsweise kleiner Player, hat sich mit der strikten regionalen Ausrichtung jedoch binnen zehn Jahren „überaus erfolgreich entwickelt“, wie Georg Lempke, Geschäftsführer des Zeitungsverlags Krause (Stade), in seiner Begrüßungsansprache betonte. Er dankte vor allem den Gästen, denn „es sind Ihre Geschichten, die in Business & People erzählt werden“.

Objektleiter Wolfgang Becker und Sönke Giese, Objektleiter Anzeigen, sind die „Macher“ des Magazins. Sie nutzten die Chance, den Gästen das Team vorzustellen – allen voran die Grafikerin Gunda Schmidt, zuständig für die Optik, sowie die Digital-Mannschaft der verlagseigenen Agentur HC Media und die Kollegen aus der Anzeigenabteilung. Bereits seit fünf Jahren ist B&P online präsent, bietet mittlerweile ein Archiv mit weit mehr als 2000 Wirtschaftsartikeln aus dem Süden Hamburgs. Auch auf Facebook erscheinen B&P-Beiträge. Digitale Produkte und Video-Angebote runden das Portfolio ab.

Von 1.0 bis 4.0

Seit 2013 erscheint B&P im Zeitungsverlag Krause und gehört damit zu den Objekten unter dem Tageblatt-Dach. Ursprünglich war B&P 2008 von einer Sonderbeilage (B&P 1.0) der „Harburger Anzeigen und Nachrichten“ zu einem eigenständigen Magazin (B&P 2.0) entwickelt worden und hatte 2009 Fahrt aufgenommen. Nach dem Aus der HAN 2013 sicherte sich der Zeitungsverlag an der Glückstädter Straße die Rechte an dem Namen und gab damit den Startschuss für B&P 3.0. In vierter Generation kam im April dieses Jahres das erste große Relaunch heraus – mit neuer Titel-Optik, neuer Selte eins, neuen Kolumnen, einem neuen Special und neuen Layout-Elementen: B&P 4.0.

„Business-Land Hamburg-Süd“

Speed-Vorträge sind eine echte Herausforderung, vor allem, wenn die Themen groß sind. Den Auftakt machte Prof. Weiss mit „Business-Land Hamburg-Süd. Wie alles begann“. Er hatte einen Blick in die jüngere Geschichte geworfen und stellte fest: „Stade war damals die bedeutendere Hansestadt als Hamburg. Die Wikinger hielten es im Jahr 994 nicht einmal für nötig bei ihrem Raubzug bis nach Hamburg zu fahren – da gab es ja auch kaum etwas.“ Wer sich geschichtlich mit Lüneburg befasse, komme nicht umhin, sich mit dem viel bedeutenderen Bardowick auseinanderzusetzen. Auch dort kam es später zu einer Verschiebung auf der Wichtigkeitsskala. Hamburg lief Stade den Rang ab, Lüneburg zwang Bardowick in die zweite Reihe. Und mittendrin Harburg. Heute bilden Stade, Harburg und Lüneburg eine veritable Wirtschaftsachse im Süden der Hansestadt Hamburg.

„Neue Arbeitswelten“

Hausherr Christoph Birkel, geschäftsführender Gesellschafter des hit-Technoparks, referierte zum Thema „Neue Arbeitswelten“. New Work sei in aller Munde, so auch im hit-Technopark. Birkel und sein Team schaffen derzeit eine interne Plattform, um Synergien zwischen den 110 angesiedelten Unternehmen zu heben. Als Beispiel erläuterte er die Querverbindung zwischen dem Weltmarktführer Spiegelberg, der Sonden zur Hirndruckmessung entwickelt, und einem weiteren Top-Unternehmen, das sich mit Batterie-Technologie befasst. Was beide verbindet: Der Umgang mit Metallen unterschiedlicher Legierungen. New Work sei auch darauf angelegt, von bereits gemachten Entwicklungen gegenseitig zu profitieren.

Fotos von oben:

Empfang im Foyer des hit-Technoparks: Etwa 120 Gäste waren der Einladung gefolgt.

Wirtschaftssenator a.D. Frank Horch (rechts) im Gespräch mit Christian Weber (HC Hagemann).

IHK-Präsident Andreas Kirschenmann (Mitte) im Austausch mit Peter Barber (AE Media, links) und dem MIT-Vorsitzenden Wilfried Uhlmann (Harburg-Land).

Hier trifft der Stader Wirtschaftsförderer Christof Starke Dekra-Niederlassungsleiter Rüdiger Haun (rechts).

Christoff Birkel und weitere Gäste verfolgen einen Speed-Vortrag im hit-Foyer.

HHIS-Organisatorin Anette Eberhardt im Gespräch mit Rainer Maria Weiss, Direktor des Archäologischen Museums Hamburg.

Fotos: Katharina Bodmann / Bodmann Fotografie

„Autoland Deutschland“

Die Herausforderungen des Autohandels angesichts der rasanten Entwicklungsgeschwindigkeit neuer Technologien skizzierte Catharina Bröhan vom gleichnamigen Autohaus Bröhan in Stade-Wiepenkathen und Jork-Königreich. Fakt ist: Das „Autoland Deutschland“, so ihr Thema, dreht derzeit im roten Bereich. Dieselskandal, disruptive Angriffe auf dem Gebiet der E-Mobilität, die lange Zeit unterschätzte Entwicklungskraft ausländischer Hersteller – all das macht gerade auch dem Handel zu schaffen. Catharina Bröhan über die von ihrem Unternehmen vertriebene und mittlerweile zum chinesischen Konzern Geely gehörende Marke Volvo: „Wir entwickeln uns so schnell! Schon in absehbarer Zeit wird es keinen Volvo mehr mit reinem Verbrennungsmotor geben.“ Auch die Vertriebsmodelle stünden zur Disposition. Mittlerweile werde über das Abo-Auto nachgedacht. Und eine wichtige Frage, die die ganze Branche betrifft: Was wünscht sich eigentlich die jetzt heranwachsense Generation?

„Wissen schafft Zukunft“

Das Speed-Finale gehörte der Wissenschaft: Prof. Dr. Ed Brinksma, Präsident der Technischen Universität Hamburg, erläuterte die Rolle von Technischen Universitäten als Bindeglied zwischen den Anforderungen an Grundlagenforschung und Anwendungsforschung. Sein Thema: „Wissen schafft Zukunft“. Es sei falsch, zu denken, als Grundlagenforschung entwickele sich in einer chronologischen Reihe irgendwann Anwendungsforschung und am Schluss eine reale Anwendung, die den Menschen nütze. Brinksma: „Das dachte man früher, aber das stimmt nicht. Am Anfang steht immer die Anwendung.“ Heute sei es so, dass sich alle Bereiche gegenseitig beeinflussen. Die Technischen Universitäten hätten dabei eine zentrale Rolle im Zentrum. Deshalb seien sie auch so wichtig. Der TUHH-Präsident mit Blick auf Hamburg: „Dabei fällt auf, dass die zweitgrößte Stadt der weltweit viertgrößten Volkswirtschaft nur über eine vergleichsweise kleine TU verfügt.“ Allerdings gebe es gute Aussichten: „Die TUHH darf wachsen! Wir werden in den kommenden Jahren 15 000 Quadratmeter für Büros, Labore und weitere Räume hinzubekommen.“

Viel Stoff, um beim Büfett im Daily-Fresh-Restaurant miteinander ins Gespräch zu kommen.

THEMA WISSEN SCHAFFT ZUKUNFT: Prof. Dr. Ed Brinksma

THEMA AUTOLAND DEUTSCHLAND: Catharina Bröhan

JAHRE Business & People

2008 erschien die erste Ausgabe von Business & People als neukonzipiertes Wirtschaftsmagazin für den Hamburger Süden, damals noch als Beilage der „Harburger Anzeigen und Nachrichten“. Seitdem hat sich die Print-Landschaft stark verändert. Die HAN wurden 2013 eingestellt – seitdem gehört B&P zum Zeitungsverlag Krause in Stade und hat sich rasant entwickelt.

Ein Video, gedreht von Nicol Stöcken/ Tageblatt-TV, und eine Fotogalerie mit Aufnahmen von Katharina Bodmann (Bodmann Fotografie/Buxtehude) können unter https://www.business-people-magazin.de/newsgate/zehn-jahre-business-people-lueneburg-trifft-harburg-trifft-stade-erster-bp-infomarket-mit-120-gaesten-23620/ angesehen werden.

KOLUMNE

Hauptsache sicher!

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

Verbrennen Sie noch? Oder e-scootern Sie schon…

Grün, grüner, E-Mobilität! Die Verkehrswende ist im vollen Gange und die Auswahl an modernen und umwelt- und klimafreundlichen Fortbewegungsmitteln schier unbegrenzt: elektrische Autos, Bahnen, Busse, Fahrräder, Lkw, Motorräder, Roller oder auch Scooter. Für jeden Geschmack und Geldbeutel ist etwas dabei. Das Thema Elektromobilität ist in aller Munde und wird von der Regierung, Gemeinden und Städten gefördert: Steuerersparnisse beim Kauf eines E-Autos, Befreiung der Kfz-Steuer für zehn Jahre, kostenfreie Parkplätze in den Städten – um nur ein paar Punkte zu nennen.

Ein Schritt in die richtige Richtung, wie ich finde, aber dennoch muss man ehrlich sagen, dass die E-Mobilität im Verhältnis zu konventionellen Verkehrsmitteln noch in den Kinderschuhen steckt. Bei öffentlichen Verkehrsmitteln klappt es mittlerweile ganz gut. E-Busse oder ganz klassisch strombetriebene Bahnen gehören ja bereits vielerorts zum Stadtbild. In Hamburg sieht man seit einer Weile auch vermehrt Fahrzeuge des Anbieters Moia. Die Shuttles sind zu 100 Prozent mit Elektromotoren unterwegs und vereinen Fahrten mehrerer Gäste in einer Tour.

Auch in der Logistik ist ein Umdenken erkennbar. DHL Express und die Post-Tochter Streetscooter haben kürzlich den ersten serienfertigen Lieferwagen mit Brennstoffzellenantrieb vorgestellt. Der Lieferwagen hat eine Reichweite von mehr als 500 Kilometern, und DHL Express wird ab kommendem Jahr 100 Fahrzeuge dieser Art im Einsatz haben.

Was kaum jemand weiß: Auch das Transportgewerbe denkt grün, denn es sind bereits Lkw mit Erdgasantrieb auf deutschen Straßen unterwegs.

Bei der Deutschen liebstes Kind, dem Auto, sieht es noch anders aus. Viele Autofahrer sind nach wie vor skeptisch, da etliche Fragen und Halbwahrheiten kursieren. Die wichtigste Frage, auf die ich immer wieder stoße: „Sind E-Autos wirklich umweltfreundlicher?“. Als erstes muss gesagt werden, dass E-Autos als emissionsfrei gelten, da sie weder Kohlendioxid noch Stickoxide erzeugen. Aber für die Produktion der Batterie werden viel Energie und Rohstoffe benötigt. Studien ergaben, dass die CO_2-Bilanz eines E-Autos erst ab Fahrleistungen von mindestens 50 000 Kilometern ausgeglichen wird.

Bei Reichweiten von maximal 400 Kilometern ist ein E-Auto für Vielfahrer aktuell eher nicht attraktiv – stellt sich die Frage, ob ein Cityflitzer dann überhaupt die CO_2-Bilanz positiv verändern kann. Aber auch hier gibt es Alternativen wie zum Beispiel ein Hybridauto, welches, nachdem die Batterie leer ist, auf den Verbrennungsmotor umstellt.

Ganz neu auf dem Markt sind Elektroroller mit einer bauartbedingten Höchstgeschwindigkeit von bis zu 20 Stundenkilometern. Diese dürfen künftig von Nutzern über 14 Jahren auf Radwegen, Radfahrstreifen und in Fahrradstraßen benutzt werden. Ist keine dieser Optionen verfügbar, darf auf der Straße gefahren werden. Auf Fußwegen dagegen gilt für Elektroroller ein Fahrverbot, genau wie auch bei Segways.

Aber Achtung: Es besteht eine Versicherungspflicht für die Elektroroller. Sie benötigen also eine Kfz-Haftpflichtversicherung (kenntlich durch eine Versicherungsplakette auf dem Elektroroller, ähnlich wie bei Mopeds), denn die Privathaftpflicht reicht hier nicht aus. Bei Verstößen greifen empfindliche Strafen. Die Kosten für die Versicherung sind mit Prämien ab etwa 30 Euro/Jahr aber überschaubar und günstiger als eine Strafe oder Post aus Flensburg.

Fragen an die Autorin?
Sina.Schlosser@speditions-assekuranz.de

■ Sina Schlosser ist seit mehr als zehn Jahren im Bereich Versicherungen tätig und seit vielen Jahren Prokuristin und Gesellschafterin der SPEDITIONS-ASSEKURANZ Versicherungsmakler GmbH. Das Inhabergeführte Unternehmen hat seinen Sitz in Hollenstedt. Seit mehr als 30 Jahren sind die gut 20 Mitarbeiter für nationale und internationale Kunden tätig. Der Schwerpunkt liegt auf dem Bereich Gewerbekunden.

» **Web: www.speditions-assekuranz.de**

Direkt in der Ansprache und durchaus mit Humor: Der Vorstandsvorsitzende Dr. Reiner Brüggestrat positioniert die Hamburger Volksbank mit dem neuen Markenauftritt selbstbewusst und hanseatisch. Foto: Hamburger Volksbank

DAS IST MERKWÜRDIG

„Ihr seid das Volk, wir Eure Bank“

Dr. Reiner Brüggestrat über den neuen Markenauftritt der Hamburger Volksbank

Nachdem ein erstes Motiv bereits von stolzen Mitarbeitern auf Social Media „geleakt“ wurde, ist es nun offiziell: Die Hamburger Volksbank positioniert sich als genossenschaftliche Bank mit starker hanseatischer Verwurzelung und hat sich deshalb für eine Zusammenarbeit mit BrinkertMetzelder entschieden. Die Agentur für soziales, gesellschaftliches und nachhaltiges Marketing hat hierzu eine provokante wie aufmerksamkeitsstarke und motivierende Kampagne mitsamt eines neuen Markenauftritts entwickelt.

Das neue Motto „Ihr seid das Volk, wir eure Bank.“ unterstreicht den Willen, den eigenen Namen ernst zu nehmen und „die Bank für das Volk“ zu sein, die lieber in den Klempner um die Ecke statt in schmutzige Geschäfte investiert, heißt es in der Zentrale an der Hammerbrookstraße. Dieses Selbstbewusstsein speise sich aus der eigenen genossenschaftlichen DNA und sei durchaus auch eine Ansage an andere Banken, die mit unlauteren Geschäften in Schieflage geraten sind.

Nicht zuletzt nimmt sich der Claim den Ausruf der historischen Montagsdemonstranten zum Vorbild, die damit maßgeblich zur friedlichen Revolution beitrugen und schlussendlich die deutsche Einheit herbeiführten. Er steht damit für erfolgreiches gesellschaftliches Engagement, das auch bei der Hamburger Volksbank zentral ist. Dabei ließen sich die Kreativen und die Volksbanker nicht davon beirren, dass in diesen Tagen rechte Kräfte versuchen, den Satz für ihre Zwecke zu missbrauchen, und verknüpft ihn wieder mit Werten wie Toleranz und Zusammenhalt.

„Wir machen Hamburg orange“

Die Botschaften der Kampagne werden mittels der entwickelten Volksbank-Statementbox geäußert und sind bewusst als Aussagen der gesamten Volksbank und ihrer Belegschaft zu verstehen. Die Absicht: Sie sollen humorvoll, aber in der Haltung klar, die genossenschaftlichen Werte und den regionalen Bezug zu Hamburg herausstellen. Seit dem 21. Mai 2019 wird der neue Markenauftritt in ganz Hamburg auf digitalen und analogen Plakatflächen, in Hamburger Tageszeitungen und in digitalen Medien veröffentlicht. Die integrierte Kampagne wird ebenfalls im Radio verbreitet.

Dr. Reiner Brüggestrat, Vorstandssprecher der Hamburger Volksbank: „Mit einer Agentur, die sich nachhaltige Marketingkommunikation auf die Fahnen schreibt, haben wir den richtigen Begleiter für uns als Genossenschaftsbank gefunden. Als streitbare Partner passen wir zusammen wie Schulze und Delitzsch. Wir sind stolz, mit BrinkertMetzelder zusammenarbeiten zu dürfen, der besten deutschen Agentur für gesellschaftliches und soziales Marketing.“

Und: „Die Kampagne soll im besten Sinne MERKwürdig – Betonung auf der ersten Silbe – sein. Wir sind sehr daran interessiert, ein Feedback zu bekommen. Das Schlimmste, was passieren kann, ist Gleichgültigkeit. Wir hoffen auf eine positive Resonanz ganz Hamburgs. Unser Claim für die Mitarbeiter lautet übrigens: ‚Wir machen Hamburg orange‘.“

Raphael Brinkert, Gründer BrinkertMetzelder: „Die Hamburger Volksbank ist als Genossenschaft nicht nur soziales Netzwerk seit 1861, sondern auch die Bank, die lieber lokale Elektriker finanziert als weltweite Spannungsgebiete. Ein Kunde, der ideal zu unserer Agenturpositionierung passt und Nachhaltigkeit wie wir versteht – indem soziale, ökologische und ökonomische Ziele in Einklang gebracht werden.“

■ **ÜBER BRINKERTMETZELDER**

Raphael Brinkert, Deutschlands meistausgezeichneter Sportmarketer, und Christoph Metzelder, ehemaliger Fußballprofi und Träger des Bundesverdienstkreuzes, haben als Gründungsgeschäftsführer Jung von Matt/SPORTS aufgebaut. Mit ihrer Neugründung BrinkertMetzelder widmen sie sich ihrer zweiten Leidenschaft neben dem Sport: gesellschaftliche und nachhaltige Marketingkommunikation. Kunden der Agentur sind Unternehmen, Verbände, Stiftungen, Institutionen und Initiativen.

■ **ÜBER DIE HAMBURGER VOLKSBANK**

Als Bank vor Ort kennt die Hamburger Volksbank die Menschen und Unternehmen der Metropolregion Hamburg sowie die lokalen Wirtschaftsstrukturen sehr genau. Das TÜV-zertifizierte Kreditinstitut berät Privat- und Geschäftskunden persönlich, digital und bedarfsgerecht. Durch eine verantwortungsvolle Geschäftspolitik erzielt das Institut nachhaltige Erfolge und bringt sich seit mehr als 158 Jahren aktiv in die Mitgestaltung der Hansestadt ein.

» **Web: http://antrieb.hamburg/marke/**

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

TeamMittelstand
www.teammittelstand.de

AGA Unternehmensverband
www.aga.de

Urlaubs-Feeling unter dem Tesmer-Dach in Zeven: Verkäufer Hendrik Witt stellt die Reisemobile der Marco-Polo-Serie vor. Er ist auch Ansprechpartner für alle anderen Fahrzeuge – vom Pkw bis zum Transporter. Foto: Wolfgang Becker

So fühlt sich das Urlaubserlebnis im Marco Polo an

Mercedes Tesmer: Hendrik Witt stellt die kompakten Reise- und Freizeitmobile vor

Rein ins Auto, rauf auf die Landstraße, fahren bis die Sonne scheint, einen tollen Platz finden, Dach hochklappen, Grill anfeuern – Touren mit dem Wohnmobil können so entspannend sein. Es gibt allerdings auch die andere Variante: Rein ins Wohnmobil, eine enge Gasse in einem idyllischen Provence-Dörfchen auswählen, steckenbleiben. Damit das nicht passiert, erfreuen sich kompakte Reisemobile großer Beliebtheit – zum Beispiel von Mercedes. Was sich alles hinter dem Namen Marco Polo verbirgt, erklärt Hendrik Witt, Verkäufer bei Mercedes Tesmer in Zeven. In der großen Verkaufshalle kommt direkt Urlaubs-Feeling auf, denn „wir haben hier mal einen Marco Polo der Ausstattungsvariante Horizon aufgebaut, um zu zeigen, wie sich Komfort und Flexibilität in einem Reisemobil miteinander vereinbaren lassen“.

Während unter dem Begriff Wohnmobile eher die vollausgestatteten fahrenden Einzimmer-Apartments mit Dusche, Sitzecke, vier Schlafplätzen, Küche, Kühlschrank und womöglich noch TV-Ausrüstung samt Satellitenantenne zu verstehen sind, kombiniert das Reisemobil Fahrkomfort mit einer gewissen Grundversorgung. Für die Großfamilie wird es da eher eng, für die reisefreudige Generation 50 plus oder die sogenannten „Dinks“ (Double income, no kids) ist ein Reisemobil jedoch die perfekte Lösung, sich frei von Buchungsverpflichtungen urlaubsmäßig auf Abenteuertour zu begeben.

Vermietungsstützpunkt Zeven

Tesmer bietet in Zeven sowohl Reise- beziehungsweise Freizeitmobile zum Verkauf als auch zum Mieten an. Witt: „Wenn wir vermieten, dann häufig an Kunden, die mal ein langes Wochenende testen wollen, wie sich das Urlaubserlebnis im Marco Polo anfühlt.“ Die Fahrzeuge werden in Vitoria/Spanien gebaut und von Westfalia ausgestattet.

Drei Varianten stehen zur Verfügung:
Der Marco Polo bietet auf Basis der V-Klasse fast eine Vollausstattung mit Küchenmodul (Waschbecken, zwei Herdplatten, Gasversorgung, Kühlbox) sowie kompletter Wasser- und Abwasserinfrastruktur. Er verfügt über ein Aufstelldach, unter dem ein Doppelbett montiert ist. Auf die in Wohnmobilen übliche Nasszelle mit Toilette und Dusche haben die Konstrukteure verzichtet – nicht zuletzt, weil viele Wohnmobilisten ohnehin die Sanitäranlagen auf Camping- oder Wohnmobil-Stellplätzen bevorzugen. Dasselbe Fahrzeug ohne Küchenzeile wird in der Variante Horizon angeboten. Es bietet stattdessen mehr Sitze an. Die Variante Activity ist insgesamt robuster und basiert auf einem Vito als Grundmodell. Alle Reisemobile sind mit der Fahrzeug-bezogenen Ausstattung Edition zu haben, die als Sonderausstattungspaket Sitzheizung, Parksensoren, Rückfahrkamera, eine Camping-Standheizung und in bestimmten Konstellationen auch LED-Scheinwerfer vorsieht. Preis für einen Horizon in diesem Fall: rund 59 000 Euro. Als Motorisierung werden drei Varianten auf Basis eines Zwei-Liter-Dieselmotors bereitgestellt – mit 163, 190 und 238 PS. Sehr komfortabel und in nahezu jeder Konstellation serienmäßig ist die Neun-Gang-Wandlerautomatik, die ein übergangsloses Schalten ermöglicht. Die Reisemobile können, ausgestattet mit Anhängerkupplung, bis zu 2,5 Tonnen ziehen. Wer probehalber ein Fahrzeug mieten möchte, kann dies direkt bei Tesmer in Zeven erledigen. Das Unternehmen arbeitet mit der Daimler-Tochter Van Rental zusammen, das auf Fahrzeuge aus dem ganzen Bundesgebiet zugreifen kann – es sollten also alle Varianten stets verfügbar sein, wie Witt sagt. Übrigens: Van Rental ist auch Vermieter der in Zeven stationierten Transporter-Flotte.

Hendrik Witt räumt ein, dass Vollblut-Wohnmobilisten vermutlich eher den Fokus auf die Wohn- und Campingausstattung legen, aber er sagt: „Der große Vorteil der Marco-Polo-Reisemobile: Diese Fahrzeuge sind wendig und alltagstauglich. Bei einer Länge von 5,15 Metern und nur 1,99 Metern Höhe kann ich damit sogar ins Parkhaus fahren.“ Der Marco Polo ist ideal geeignet für pragmatische Kunden, die sich viel Freiheit beim Reisen bei gleichzeitiger Flexibilität wünschen. Vorzelte und Gartenzwerge gehören nicht zum Programm – hier geht es in erster Linie ums Reisen, nicht unbedingt um den Camping-Urlaub. wb

» **Web: www.marco-polo-mieten-tesmer.de, www.mercedes-benz-hans-tesmer.de**

Helios

Business & Health

KOLUMNE

Von **DR. MED. UDO BREHSAN**, Ärztlicher Leiter der Sektion für arthroskopische Gelenkchirurgie und Sporttraumatolgie/Helios Mariahilf Klinik Hamburg

Mein Tipp: Rückwärts in den Kühlschrank greifen . . .

Fast jeder zehnte Patient klagt inzwischen über Schulterschmerzen. Sind ein Unfall oder eine Sportverletzung der Auslöser, steht uns heute eine Vielzahl von Behandlungsmöglichkeiten zur Verfügung – von der Gelenkspiegelung bis zu minimalinvasiven Operationsverfahren. Oft treten Schulterschmerzen aber ohne klare Ursache und plötzlich oder schleichend über einen längeren Zeitraum auf. Die Patienten denken dann schnell an Überlastung, Entzündungen oder Verschleiß. Und sie haben recht, denn Schulterschmerzen können viele verschiedene Ursachen haben.

Unsere Schulter ist ein anatomisches Wunderwerk. Es ist das beweglichste Gelenk des Menschen, da die Schulter vorwiegend durch Muskeln fixiert und bewegt wird – und nicht durch wenig dehnbare Bänder wie beispielsweise das Hüftgelenk. Dank des Schultergelenks können wir mit unseren Armen vor, hinter, neben und über uns greifen. Was wir aber in den seltensten Fällen tun – leider.

Wir stehen oder sitzen im Arbeitsalltag oft stundenlang. Unsere Arme nehmen dabei eine gewisse Zwangshaltung ein, beispielsweise am Schreibtisch mit den Händen an der Tastatur. Die Folge: Unsere Arme befinden sich zu großen Teilen des Tages in einem rechten Winkel. Wir nutzen also nur fünf bis maximal zehn Prozent vom möglichen Bewegungsradius unserer Arme im Schultergelenk.

Mein Tipp: Greifen Sie doch mal rückwärts in den Kühlschrank. Dann merken Sie schnell wie selten Sie den Spielraum ihrer Schulter in diesem Winkel nutzen. Es wird sich ungewohnt und vielleicht sogar auch schon unangenehm anfühlen. Denn durch die fehlende Nutzung des eigentlichen Bewegungsradius verkürzt sich zusehends die Schultermuskulatur und das die Schulter umspannende Fasziengewebe versteift, gibt nicht mehr nach.

Raus aus der Komfortzone

Verspannungen durch zu wenig Bewegung und vor allem aber monotone Bewegungen sind dann der Auslöser für Schmerzen, Kalkeinlagerungen, Bewegungseinschränkungen und andere Erkrankungen der Schulter. Ein erster Schritt gegen Schulterschmerzen ist es also, die eigene Komfortzone zu verlassen und den Schultern wieder die ausreichende Bewegungsfreiheit in allen Bewegungsrichtungen zu schenken. Verspannungen gezielt lösen, ist hier das Ziel. Das erreichen Sie über spezielle Übungen für die Schulter, aber auch durch kleine Verhaltensänderungen im Alltag. Sie können beispielsweise beim Zähneputzen den Ellenbogen auf Schulterhöhe bringen, häufig benötigte Dinge hoch ins Regal stellen oder sich im Büro ab und an strecken.

Sowohl bei verletzungsbedingten als auch bei spontan auftretenden Schulterschmerzen sollten Sie dennoch umgehend einen entsprechenden Facharzt beziehungsweise Schulterspezialisten aufsuchen. Vor allem wenn Sie Ihre Schulter kaum noch bewegen können, gewohnte Aktivitäten oder Belastungen schmerzen und auch Ihr Schlaf durch den Schmerz gestört wird, ist eine Untersuchung unumgänglich. Hier können nur eine genaue Diagnose und eine abgestimmte Therapie helfen. Das sollte man auf keinen Fall „auf die leichte Schulter nehmen“ …

„Wir sind träge geworden“

HWWI-Direktor Henning Vöpel beim Wirtschaftsverein: Mahnung an eine alternde Gesellschaft

Mit einer ziemlich deutlichen wie schmerzlichen Analyse hat Prof. Dr. Henning Vöpel, Direktor des Hamburgischen WeltWirtschaftsInstituts (HWWI), die etwa 100 Teilnehmer der Monatsveranstaltung des Wirtschaftsverein für den Hamburger Süden auf die heranrauschende Digitalisierungswelle eingestimmt: „Deutschland ist eine alternde Gesellschaft, deren Entwicklung von den Kräften der Besitzstandswahrung bestimmt wird. Wir pflegen lieber das Bewährte und haben wenig Neigung, Dinge zu verändern.“ Im weltweiten Ranking der digitalen Transformation rangiere Deutschland deshalb nur auf Platz 18. Vöpel: „Wir sind träge geworden.“

Referierte vor dem Wirtschaftsverein für den Hamburger Süden: Prof. Dr. Henning Vöpel, Direktor des Hamburgischen WeltWirtschaftsInstituts (HWWI). Foto: Wolfgang Becker

Wer immer noch nicht wusste, was Digitalisierung eigentlich bedeutet, der bekam zur Einstimmung eine kurze und eingängige Definition: „Digitalisierung macht den Austausch und die Verknüpfung von Daten mobil und in Echtzeit möglich. Das ist ein ungeheurer Entwicklungssprung, der allenfalls mit dem Schritt von der Agrarwirtschaft zur Industriegesellschaft vergleichbar ist“, so der Referent. Die Vernetzung zwischen Menschen, Unternehmen, Maschinen und der Infrastruktur führe dazu, dass Daten zum Produktionsfaktor würden. Ohne den Datenaustausch gebe es keine Digitalisierung.

So weit, so gut. Was das aber konkret bedeutet, erläuterte Vöpel am Beispiel Amazon. Bereits heute könne das US-Unternehmen in neun von zehn Fällen vorhersagen, was welcher Kunde beispielsweise in drei Monaten bestellen wird. Der Professor: „Also kann die Logistikkette bereits vor der Bestellung in Gang gesetzt werden. Aber: Irgendwann wird Amazon den nächsten Schritt machen und fragen, wer bestimmte Produkte produzieren möchte. Das bedeutet: Die Marge verlagert sich vom Hersteller zum Händler, denn der hat die Datenhoheit. Wir müssen heute darüber nachdenken, was zu tun ist, um nicht die Produktions-Margen an große Internetplattformen zu verlieren.“

Erhöhtes Standortrisiko

Diese datengetriebenen Entwicklungen führen zu einer Verschiebung der Märkte und wirken sich gegebenenfalls deutlich spürbar auf Wirtschaftsstandorte aus. Für die Hansestadt Hamburg sieht Vöpel ein erhöhtes Standortrisiko – als Folge hoher struktureller Trägheit und einer hohen technologischen Disruptionsgefahr. Vöpel: „Daran sind nicht die Politiker schuld. Das liegt einfach an den Gegebenheiten. Aus einem Hafen, der über hunderte Jahre der wirtschaftliche Motor war, lässt sich nicht mal eben ein Wissenschaftsstandort machen. Was hätte es wohl für Auswirkungen für die Stadt, wenn der Hafen nur zehn Prozent seiner Margen verlöre?“

Eine Möglichkeit, sich gegen die Plattform-Dominanz zu stemmen, sieht Vöpel darin, regionale und lokale Plattformen zu schaffen: „Amazons Skalierungsvorteil endet spätestens an der Stadtgrenze, wenn es uns gelingt, das lokale und regionale Wissen nutzbar zu machen. Das immer wichtiger werdende Thema Nachhaltigkeit kann Amazon zum Beispiel nicht bedienen. Warum wird Harburg nicht zum Estland Hamburgs?“ Hintergrund: Estland gilt als Vorzeigestaat im Bereich der Digitalisierung. Von Harburg aus, so der HWWI-Direktor, könne ein digitaler Sprung über die Elbe, also nach Norden, erfolgen.

Immerhin ein theoretischer Ansatz, der in der Praxis allerdings keine Chance haben dürfte, wie die meisten Zuhörer vermutlich ahnten. Harburg ist nicht einmal in der Lage, eigenmächtig eine Testzone für E-Mobilität einzurichten, da alle wichtigen Dinge grundsätzlich in den Behörden, also zentral, entschieden werden. Die Bezirke verfügen weder über adäquate Finanzmittel noch über eine nennenswerte politische Hoheit. Politisch Interessierte wissen: Jede Ortsgemeinde im benachbarten Niedersachsen hat mehr Gestaltungsspielraum. Trotz allem: ein lehrreicher Vortrag, der den Blick für die Digitalisierung noch einmal geschärft haben dürfte. wb

Neues Ehrenmitglied

Bei der Mitgliederversammlung des Wirtschaftsvereins für den Hamburger Süden hat Andreas Schildhauer (Foto) nach 23 Jahren das Vorstandsamt des Schatzmeisters abgegeben. Als Nachfolger rückt Peter Brock (Dudek-Pumpen) in den Vorstand auf. Schildhauer wurde mit Standing Ovations in den Ruhestand verabschiedet und zum Ehrenmitglied ernannt.

Homeoffice – Fluch und Segen zugleich?

B&P-GESPRÄCH Steuerberater Herbert Schulte über ein Arbeitsmodell, das durch die zunehmende Digitalisierung stark befeuert wird

Weitsichtige Unternehmen bieten es ihren Mitarbeitern schon seit Jahren an, andere zieren sich noch: Während „Heimarbeit“ nach ausgelagerter Fließbandarbeit klingt, erfreut sich das Homeoffice steigender Beliebtheit, denn so lassen sich flexible Arbeitszeitmodelle realisieren. Was in manchen Branchen gang und gäbe ist, beispielsweise in der Medienwirtschaft, macht sich nach und nach auch in anderen Bereichen der Wirtschaft breit – Homeoffice ist das Zauberwort, das im Zeitalter der Digitalisierung immer mehr Gewicht bekommt. Was aus steuerlichen Gründen beachtet werden muss, erläutert der Harburger Steuerberater Herbert Schulte von Dierkes Partner im B&P-Gespräch.

„Wer potenziellen Bewerbern einen Arbeitsplatz im Homeoffice anbieten kann, hat schon mal einen Vorteil auf seiner Seite“, sagt Schulte. „Das gilt gerade auch für Dienstleister aus dem Bereich Steuerberatung und Wirtschaftspüfung – das ist eigentlich der Klassiker, denn die Bearbeitung von Steuererklärungen lässt sich ideal auslagern. So können Mitarbeiter ihre Arbeit einfach zu Hause erledigen – zu Zeiten, die sie sich selbst einteilen. Für andere Branchen gilt das ganz genauso. Allerdings muss zum einen das nötige Vertrauen da sein, zum anderen müssen Arbeitsabläufe papierlos funktionieren. Bei Dierkes Partner sind wir da weit vorn – immer mehr Mandate können auf elektronischer Basis bearbeitet werden.“ (Siehe auch Bericht auf Seite 11)

Herbert Schulte ist Steuerberater und Partner bei Dierkes Partner.

„Das Ergebnis muss stimmen“

Herbert Schulte fasst zusammen: „Am Ende muss das Ergebnis stimmen.“ Das heißt: Die geforderte Arbeit muss erledigt sein. Wenn das gelingt, ist das Homeoffice atmosphärisch ein Selbstgänger. Steuerlich betrachtet ist das Thema etwas komplizierter. Schulte: „Zunächst einmal gilt: Alles, was ich zur Einrichtung meines Homeoffice-Arbeitsplatzes beschaffen muss, ist steuerlich absetzbar. Das betrifft Mobiliar, Technik, den Teppich, die Beleuchtung und sogar ein Bild an der Wand des Arbeitszimmers.“ Die Grenze für die geringwertigen Wirtschaftsgüter wurde Anfang 2018 auf 800 Euro hochgesetzt – damit sind sie sofort und am Stück steuerlich geltend zu machen. Schulte: „Teurere Anschaffungen können über die vorgegebene Nutzungsdauer abgeschrieben werden. Das ist von Fall zu Fall unterschiedlich.“ Was auch klar ist: Stellt der Arbeitgeber die Ausstattung für das Homeoffice, entfällt der steuerliche Aspekt für den Nutzer.

Der zweite wichtige Aspekt betrifft die steuerliche Berücksichtigung des genutzten Raumes, also des Arbeitszimmers. Dazu Schulte: „Wenn die Arbeit überwiegend im eigenen Arbeitszimmer verrichtet wird, dann ist es unbeschränkt abzugsfähig. Das betrifft anteilige Miet- oder Finanzierungskosten bezogen auf das Gesamtobjekt ebenso wie Strom, Heizung, Wasser, also die Betriebskosten, und alle Fahrtkosten, die im Zusammenhang mit der Arbeit stehen – letztere in Einzelfällen sogar in voller Höhe, also nicht nur die übliche Pauschale von 30 Cent pro Kilometer.“

Eine Besonderheit: Es ist auch denkbar, dass der Arbeitgeber das Arbeitszimmer mietet. Dann hat der Arbeitnehmer entsprechende Mieteinnahmen, die er abzüglich der Kosten versteuern muss. Dies kann im Einzelfall für beide Seiten eine günstige Lösung sein.

Eine häufig gestellte Frage: Was ist, wenn das Zimmer nur hin und wieder, also nicht überwiegend, zum Arbeiten genutzt wird? In dem Fall können maximal 1250 Euro steuerlich geltend gemacht werden.

Arbeitszeit und Datenschutz

Ob Homeoffice grundsätzlich eine gute Lösung ist, muss individuell beantwortet werden. Ein paar wesentliche Themen: Arbeitsschutz gilt auch im Homeoffice, obwohl der Arbeitgeber grundsätzlich kein Zutrittsrecht hat. Arbeitszeiterfassung und das Einhalten von Ruhezeiten sind weitere Punkte, die Arbeitgeber beachten müssen, was bei vereinbarter Vertrauensarbeitszeit eine Grauzone ist. Noch ein Punkt: der Datenschutz. Vertrauliche Daten und Informationen müssen so geschützt sein, dass Dritte keinen Zugriff haben. Darauf legt Dierkes Partner besonderen Wert, wenn Mitarbeiter ihre Arbeit zu Hause erledigen. Das Unternehmen hat sich entsprechend strenge Regeln auferlegt, die konsequent umgesetzt werden.

Kurz: Die Auflistung der verschiedenen Aspekte macht deutlich, dass Arbeit im Homeoffice ein komplexes Thema ist, für das Beratung sowohl für den Arbeitgeber als auch den Arbeitnehmer sinnvoll sein kann. Herbert Schulte: „Die Abgrenzung zum Privatleben ist ja nicht nur ein steuerliches, sondern auch ein psychologisches Thema, das gut durchdacht werden sollte.“ wb

» **Kontakt: hschulte@dierkes-partner.de**

hit-Technopark Hamburg
Der Partner für technologieorientierte Unternehmen

Vermietung Service Beratung

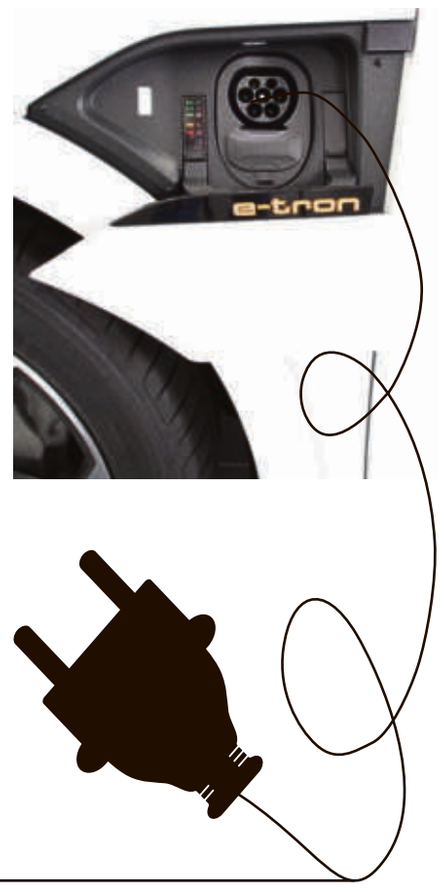
hit-Technopark ▪ Tempowerkring 6 ▪ 21079 Hamburg
T 040 79012-0 ▪ F 040 790 12 344
info@hit-technopark.de ▪ www.hit-technopark.de

Der neue Audi e-tron ist ein SUV zwischen Q5 und Q7, allerdings auf einer völlig neu entwickelten Plattform.

Fotos: Wolfgang Becker

Innen sieht alles „ganz normal“ aus: Jens Fischer, Autoverkäufer bei Spreckelsen in Stade, sitzt im neuen Audi e-tron 55 quattro.

Motorhaube ohne Motor: Unter der Abdeckung liegt das Ladekabel . . .



In 5,7 Sekunden auf Tempo 100

Stade: Jens Fischer (Autohaus Spreckelsen) über den neuen Audi e-tron 55 quattro

In der E-Welt gelten andere Regeln. Allein schon das Datenblatt für den neuen Audi e-tron 55 quattro liest sich ungewohnt. Und es macht neugierig: Offensichtlich gibt die E-Mobilität made in Germany ganz andere Möglichkeiten her als das, was die Teslas dieser Welt dem E-Mobilisten bislang anzubieten hatten. Jens Fischer, Audi-Verkäufer bei Spreckelsen in Stade, sagt: „Der e-tron ist ein komplett neues Auto. Tesla hat zweifellos den Weg in die E-Mobilität gewiesen, aber wie gut der funktionieren kann, das zeigt jetzt der neue Audi.“

Der Name e-tron war bislang die Kennung für Hybridfahrzeuge aus der Ingolstädter Fahrzeugschmiede, künftig markiert er die reinen Elektroautos. Im Frühjahr kam mit dem e-tron 55 quattro zunächst ein Flaggschiff auf den Markt – ein SUV angesiedelt zwischen Q5 und Q7. Fischer: „Aber es ist eben kein Fahrzeug der Q-Baureihe, sondern ein völlig neues Modell.“ Mit einer völlig neuen Technik, denn die Batterie ist in Modulbauweise konstruiert (einzelne Zellen können bei Bedarf ausgetauscht werden) und mit einem eigenen Kühlkreislauf gegen Überhitzung geschützt. Während ein Tesla nach wenigen Minuten Höchstgeschwindigkeit „erschöpft“ in den Ruhemodus schaltet, weil die Technik sonst überhitzt, kann der Audi e-tron auch längere Passagen seine Höchstgeschwindigkeit von Tempo 200 (abgeregelt) halten. Fischer: „Das stellt kein Problem dar. Die Leistung ist permanent abrufbar.“

Ob es Sinn macht, einen Audi e-tron an der Leistungsgrenze zu fahren, ist eine zweite Frage, denn in der Welt der E-Mobilität gilt dasselbe wie in der analogen Autowelt: Hohe Leistung erfordert einen hohen Energieeinsatz. Offiziell wird die Reichweite mit bis zu 417 Kilometern angegeben, aber Fischer sagt: „Das ist eine Frage der Fahrweise. In der Praxis würde ich mal von 350 bis 360 Kilometern ausgehen.“ Ein Grund: Die elektrische Höchstleistung liegt mit 265 kW (360 PS) in einem Bereich, der zu sportlicher Fahrweise geradezu einlädt. Die beiden Elektromotoren katapultieren das über 2,5 Tonnen schwere Auto in 6,6 Sekunden auf Tempo 100. Im Boost-Modus reichen auch 5,7 Sekunden. Bei dem Gewicht ein Spitzenwert.

„Die Leute sind geflasht“

Fischer: „Ich habe schon mehr als 40 Probefahrten mit potenziellen Kunden absolviert – die Leute sind einfach geflasht. Dieses Auto hat eine Superdynamik und macht unheimlichen Spaß.“ Die Zielgruppe sind aus seiner Sicht sowohl Geschäftsleute, die keine weiten Strecken fahren müssen, als auch Privatkunden, die den Einstieg in die neue Welt des Autofahrens aus Überzeugung planen und sich auch etwas kosten lassen: Mit einem Einstiegspreis von 81 000 Euro ist der e-tron 55 quattro ein klarer Fall für die mobile Oberklasse – bei entsprechender Ausstattung kommen da schnell Beträge jenseits der 100 000 Euro zusammen – für Fischer ein klares Signal, dass das Thema Leasing an Bedeutung zunehmen wird.

Was Kunden beachten müssen: Ein E-Auto braucht Ladestrom. Dies geht auch an der normalen Steckdose zu Hause, dauert dort jedoch natürlich länger als mit Schnellladelösungen. Zu dem Thema kann Jens Fischer allerdings auch wertvolle Tipps liefern. Er rechnet damit, dass Audi schon bald weitere Modelle als reine E-Mobile auf den Markt bringen, gleichzeitig aber die Hybridtechnologie weiterhin anbieten wird. wb

» **Web: www.spreckelsen.de**

Achtung Zaungäste: Zuchthahn „Willi“ macht sich schon mal ein bisschen breit und wedelt mit den Flügeln.

„In zwei Sekunden auf Tempo 70“

Mit der MIT auf Tour: Detlef und Stefan Johannsen betreiben die einzige Straußenfarm im Landkreis Harburg – Wilfried Uhlmann übergibt MIT-Vorsitz an Carsten Tippe

Das muss einfach festgehalten werden. Der MIT-Vorsitzende Wilfried Uhlmann auf Fotosafari.

Detlef Johannsen hat alle Hände voll zu tun, um seine bis zu 90-köpfige Herde zu versorgen.

Die wichtigste Info gab es zum Schluss: Nach 15 Jahren hat Wilfried Uhlmann den Vorsitz der MIT Mittelstands- und Wirtschaftsvereinigung der CDU Harburg Land an Carsten Tippe übergeben. Zuvor hatte die MIT demonstriert, wie sich die Reise nach Afrika leicht sparen lässt: Wer den schwarzen Kontinent besuchen will, um einmal echte Straußenvögel zu sehen, der kann auch einfach nach Bahlburg fahren, einem eher ländlichen Ortsteil von Winsen. Dorthin hatte die MIT jüngst eingeladen. Ihr Ziel: der Straußenhof Johannsen, ein Unikat im Landkreis Harburg.

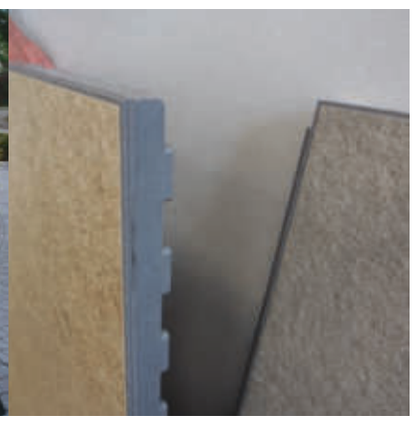
Im Nebenerwerb halten Senior Detlef Johannsen und sein Sohn Stefan bis zu 90 sogenannte Blauhälse zur Fleischproduktion. „Rothälse dürfen in Deutschland nicht gehalten werden“, sagt Johannsen beim Rundgang auf dem Hof, „die sind zu aggressiv.“ Leicht erregt ist aber auch Zuchthahn „Willi“ angesichts der mit Smartphones bewaffneten Besucher vor seinem Zaun. Johannsen hat Respekt vor dem großen Laufvogel und lässt stets Vorsicht walten, wenn er mal in das Gehege gehen muss: „So ein Hahn ist in zwei Sekunden auf Tempo 70 – schneller als ein Ferrari.“ Ein Tritt könne tödlich sein. In dem Gehege lebt „Willi“ mit seinen beiden Hennen „Helene“ und „Hedwig“. Die befruchteten Eier des Zuchttrios (Wert: rund 5000 Euro) werden 41 Tage lang bei 36,5 Grad im Brutschrank aufbewahrt und alle zwei Stunden gedreht. Aus den Küken sollen, wenn es gut läuft, junge kräftige Strauße werden, die nach einem Jahr 100 Kilo wiegen und damit Schlachtreife erreicht haben. Ein mühsames Geschäft, denn die Tiere erzeugen viel Dreck und sind empfindlich, wenn es nass wird. Maximal werden sie in Bahlburg zwei Jahre alt – je nach Gewichtszunahme. Ein kurzes Leben angesichts der Information, dass ein Strauß 60 Jahre alt werden kann.

Da der Strauß veterinärtechnisch nicht zu Geflügel, sondern zu Farmwild zählt, gelten besondere Regeln für das Schlachten und die Fleischbeschau. Ein 100-Kilo-Strauß liefert 30 Kilo Fleisch, das ausschließlich aus der Keule stammt, dem Rindfleisch ähnelt und laut Johannsen sehr gesund ist. 18 Fleischgruppen lassen sich aus der Keule herausschneiden. Die Spanne reicht vom Braten (28 Euro/Kilo) bis zum edlen „Fanfilet“ (43 Euro/Kilo). Das Fleisch verkaufen die Johannsens fast ausschließlich über ihren Hofladen an der Burgstraße. Auch Wurst aus Straußenfleisch ist dort zu haben.

Detlef Johannsen freut sich derweil über seine Stammkunden und über Ballonfahrer, die vor dem Start anrufen. „Der Strauß sieht und hört sehr gut. Wenn ein Heißluftballon über unseren Hof fliegt, herrscht hier die reine Panik. Deshalb kommen die Tiere in den Stall, wenn uns Ballonfahrer vorwarnen. Ist ja auch eine Frage der Windrichtung . . .“ wb

Ahmad Sarrad ist bauwelt-Fachmann für den Garten- und Landschaftsbau. Er berät Kunden zu den verschiedenen Materialien.

Natursteine in allen Facetten: Auf der Ausstellungsfläche in Hollenstedt bekommt der Besucher einen Eindruck davon, was machbar ist und wie es aussieht.



Ahmad Sarrad zeigt verschiedene Keramikplatten – das Material ist besonders haltbar und pflegeleicht. Leicht zu verlegen: Keramikplatten mit Stecksystem.

Keramik – Die Alternative zu Granit & Co.

B&P VOR ORT bauwelt-Kundenberater Ahmad Sarrad (Hollenstedt) über Naturstein-Produkte für Terrassen und Wege

Mit Steinen kennt er sich aus: Seit zwei Jahren arbeitet der gelernte Baustoffhändler Ahmad Sarrad für die bauwelt Delmes Heitmann in Hollenstedt und berät dort Kunden zu Fragen des Garten- und Landschaftsbaus, der Außenbereichsgestaltung und des Tiefbaus. Ein besonderes Themenfeld ist dabei die Verarbeitung von Naturstein. Warum, erläuterte der 42-Jährige im Vor-Ort-Gespräch mit Business & People.

Die Verarbeitung von Naturmaterialien ist beliebt, aber häufig auch eine Frage des Budgets, denn wer die Wahl zwischen geflammten Granitplatten oder grauen Betonplatten hat, wird den Unterschied schnell merken. Da viele Gärten und Terrassen aber mittlerweile den Zweck eines Außenwohnbereichs erfüllen, liegen Naturstein-Produkte voll im Trend. Sarrad: „Allein in diesem Produktbereich haben wir mehrere 100 verschiedene Artikel." Das Spektrum reicht von Platten verschiedener Größen und Farben in Keramik, Granit, Basalt beziehungsweise Gabbro, Travertin und Sandstein über Natursteinmauern bis hin zu Randsteinen, Blockstufen und Natursteinsplit.

Polygonal? Das ist out!

Doch auch mit Blick auf den Naturstein ändern sich die Geschmäcker, weiß Sarrad: „Heute geht es bei der Herstellung von Flächen überwiegend geometrisch zu. Polygonal-Platten sind zurzeit out. Sie können zwar bestellt werden, werden aber so gut wie nie nachgefragt. 2018 gerade mal ein Auftrag." Zur Erinnerung: Diese Platten haben gebrochene Kanten, werden wie ein Puzzle zusammengelegt und waren ab den 90er-Jahren beliebt beim Bau von Terrassen.

Im Trend ist dagegen etwas ganz anderes: „Keramikplatten!" Ahmad Sarrad klärt auf: „Sie werden aus pulverisiertem Naturmaterial unter hohem Druck gepresst, sind sehr beständig und äußerst pflegeleicht – Fett, Rotwein, selbst Ketchup und ähnlich intensive Substanzen können Keramik nichts anhaben." Die Platten gibt es in verschiedenen Maßen und Stärken. Sie werden auf Drainagebeton (wasserdurchlässig) verlegt (Verklebung wie beim Fliesenlegen) und verfugt – nicht das günstigste Verfahren, aber Langzeitwirkung ist garantiert.

Sarrad: „Ganz neu ist gerade ein Stecksystem auf den Markt gekommen, das einfaches Verlegen auf Pflastersplitt mit dem Vorteil der Keramikplatte verbindet." Diese Platten sind etwa drei Zentimeter stark und mit einem dünnen Kunststoffprofil umgossen. Der Untergrund (Splitt) muss glatt und gerade sein – die Platten werden einfach aneinander gesteckt. Oben ist lediglich eine schmale Kunststofffuge zu sehen. Fertig. Sarrad: „Das ist eine tolle Alternative und hat einen weiteren Vorteil: Diese Platten kann ich auch wieder aufnehmen und woanders verlegen." Günstiger als manche zwei Zentimeter starken Keramikplatten sind vier Zentimeter starke Platten mit Betonsockel. Sie werden wie Betonplatten auf Splitt verlegt und mit Fugensand verfugt – fertig.

Den Vorteil von Keramik als Natursteinprodukt benennt Ahmad Sarrad ohne zu zögern: „Das fast porenlose Material ist leicht zu pflegen, weil sich Algen, Moose oder Fett und Schmutz nicht festsetzen können – das passiert dagegen schnell, wenn Beton verarbeitet wird. Schmutz lässt sich bequem mit flüssigem Außenreiniger oder auch einem Hochdruckreiniger entfernen." Andere Natursteine sind ebenfalls beliebt, aber schwieriger zu säubern. Granit beispielsweise zieht Wasser und neigt zu Grünspan-Bildung, Sandstein wird durch Oxydation mit der Zeit schwarz. Diese Materialien können zwar imprägniert werden, doch das müsste regelmäßig wiederholt werden.

Pflegeleicht und haltbar

Die Natursteine, mit denen die bauwelt handelt, stammen überwiegend aus europäischen Ländern wie Portugal und Italien. Grundsätzlich wird versucht, die Transportwege zu minimieren, indem auf deutsche, zumindest aber europäische Lieferanten und Hersteller gesetzt wird. Nachhaltigkeit ist auch im Baustoffhandel ein großes Thema.

Die bauwelt in Hollenstedt bietet auf etwa 900 Quadratmetern Ausstellungsfläche für den Garten- und Landschaftsbau, rund 150 Quadratmeter Zaun-Ausstellungsfläche und zirka 430 Quadratmeter Fläche für die Fliesen- und Bauelemente-Ausstellung. Dort sieht der Kunde, was auch auf seiner Terrasse möglich ist. Neben den Natursteinprodukten sind hier auch verlegte Pflasterklinker und Betonpflaster zu sehen.

■ Wer sich in Hollenstedt oder auch in Harburg und in Buchholz umschauen möchte: Sonntags von 11 bis 17 Uhr lädt die bauwelt zum Schautag (kein Verkauf, keine Beratung). wb

» **Web: www.bauwelt.eu**

APPETIT AUF FEINSTAUB

Moos mag sogar Stickoxide

Prof. Dr.-Ing. Jürgen Pietsch entwickelt Bio-Filter-System für smoggeplagte Großstädte und die Luftreinigung von Innenräumen

Jürgen Pietsch (70) kam 1984 als Professor für „Stadtökologie/Methoden der Umweltplanung" an die Technische Universität Hamburg, war also ein Mann der ersten Stunde. Nach seiner Pensionierung 2014 lehrte er für ein Jahr an der Chungnam University in Daejeon/Korea. Mit koreanischen Partnern arbeitet er bereits seit Jahren zusammen.

Von Wolfgang Becker

Er ist zwar schon seit fünf Jahren emeritiert, aber Prof. Dr.-Ing. Jürgen Pietsch ist immer noch für Überraschungen gut. Zwei Jahre lang hat er eine Geschäftsidee verfolgt, die zwar nicht ganz neu ist, in dieser Form jedoch bahnbrechend sein könnte: Die Senkung der Feinstaubbelastung in Metropolregionen und Mega-Cities durch natürliche Filteranlagen, die mit Moos bestückt sind. Da das System laut Pietsch auch in geschlossenen Räumen wirkt, hat er für Deutschland bereits zwei Patente in der Schublade, Patente für China, Korea, Österreich und die Schweiz sind angemeldet. Den Impuls zum Aufbau von „Smart Eco Technologies" gab vor zwei Jahren ein Freund aus Korea, der gepeinigt vom „Yellow Dust" aus China bei Pietsch anrief und nachfragte, ob es nicht möglich sei, Feinstaub durch Vegetation zu binden. Der Anruf löste eine umfassende Recherche aus.

Pietsch, der vor einigen Jahren mit einer „Landbrücke" für Schlagzeilen sorgte, durch die der Schwarzenberg in Harburg mit dem Binnenhafen verbunden werden sollte, erzählt: „Immer im Februar und im März haben die Koreaner erhebliche Feinstaubprobleme, weil die dann auftretenden Winde den Smog aus China herüberpusten. Die Belastungen sind exorbitant hoch und mit den unsrigen gar nicht zu vergleichen. Ich habe nach dem Anruf Nachforschungen angestellt und bin auf Unternehmen gestoßen, die Mooswände zur Feinstaubbekämpfung verkaufen. So eine fünf Quadratmeter große Mooswand wird da schon mal für 25 000 Euro angeboten. Nach meinen Berechnungen ist das sehr teuer und viel zu klein, um einen spürbaren Effekt zu erzielen. Deshalb habe ich ein neues System entwickelt."

Pietsch geht davon aus, dass in einer Metropolregion wie Hamburg mehrere 100 000 Quadratmeter Wirkfläche mit verschiedenen Moosarten verteilt werden müssten, um so viel Feinstaub zu absorbieren, dass ein deutlicher Effekt nachweisbar ist. Da die Räume in einer Stadt komplett offen sind und die Witterungsverhältnisse schwanken, kann so ein Nachweis allerdings nur mit Langzeitstudien erbracht werden. Die gibt es noch nicht.

Von Luft durchströmt

Trotzdem: Die Smog-geschädigten Asiaten setzen auf Moos als Filtermedium und auf den deutschen Ingenieur. In Korea steht die Gründung von zwei Unternehmen bevor, in China hat Pietsch im Mai bereits eine Firma in Shanghai mitbegründet. Er sagt: „Mit Moosflächen, die irgendwo aufgestellt werden, ist der Feinstaub kaum zu bekämpfen, denn der Kontakt ist nicht intensiv genug. Deshalb habe ich eine Art Regalsystem entwickelt, das auf natürliche Weise von der Luft durchströmt wird und beispielsweise auf den Mittelstreifen großer Straßen montiert werden könnte." Ideal sei auch der Bau von Moosfassaden für häufig offen konstruierte Parkhäuser (Parkpaletten), durch die bekanntlich immer der Wind „pfeift". In Neugraben (Hamburg-Harburg) soll im Rahmen des EU-Projekts Clever Cities möglicherweise ein Feinstaubfilter auf Moosbasis realisiert werden, wie Pietsch verrät.

Und er erklärt: „Moos ernährt sich aus Mineralien, die in der Luft vorkommen – also aus Feinstaub, wenn man so möchte. Stickoxide, wie sie der Dieselmotor ausstößt, sind da geradezu Dünger. Natürlich nur bis zu einer bestimmten Dosierung, aber die Feinstaubbelastungen, über die wir in Deutschland reden, sind da wirklich keine Bedrohung." Er geht davon aus, dass sich ein Quadratmeter Moosfläche inklusive Bewässerung und Montage für 200 Euro aufstellen lässt. „Damit wären wir deutlich günstiger als die handelsüblichen Wände."

Hightech aus Harburg

Den Kontakt mit Shanghai nahm Pietsch übrigens über einen ehemaligen TUHH-Studenten, der aus China stammt, auf. Seine koreanischen Partner, die den Stein ins Rollen brachten, sind von der Idee so angetan, dass sie nun auch Indoor-Feinstaubfilter haben möchten. Der 70-Jährige: „Das System ist anders aufgebaut, denn mit dem Moos sollen Raumobjekte gestaltet werden, die auch optisch etwas hermachen. Das kann man sich so ein bisschen wie eine kleine grüne Landschaft vorstellen, die mit feinem Wassernebel besprüht wird. Der Feinstaub wird im Nebel und im Moos gebunden." Das patentierte System trägt den Namen Smart Eco Air Health SEAH. Die Outdoor-Variante für Stresemannstraße & Co. heißt Smart Eco Fine Dust Absorptions-Modul SE FAM. In beiden Systemen steckt auch Harburger Hightech: nämlich Sensoren zur Messung der Luftqualität von Breeze, einem startup aus dem Binnenhafen. Auch die Feuchtigkeit des Mooses wird über Sensoren gemessen und für die optimale Feinstaubaufnahme eingestellt. Kurioserweise erhielte ausgerechnet der Diesel-Motor Unterstützung aus der Natur, wenn sich das Pietsch-System im großen Stil realisieren ließe…

» **Web: https://www.breeze-technologies.de/de/**

Mit der Bestellung von Sabine Schölzel ist der Vorstand der Sparkasse Lüneburg nun wieder komplett. Der Vorstandsvorsitzende Torsten Schrell und seine neue Kollegin führen das Haus insbesondere vor dem Hintergrund der Digitalisierung in einen spannenden Entwicklungsprozess, der am Ende allen Kunden gerecht werden soll.

Foto: SK Lüneburg

„Digital werden, Sparkasse bleiben“

INTERVIEW Torsten Schrell und Sabine Schölzel, die neue Zweierspitze der Sparkasse Lüneburg, über Aufgabenteilung, Führungskultur, die Filial-Frage und das Kundenverhalten

Die Sparkasse Lüneburg startet nach dem erfolgreichen Mittelstandskongress im Frühjahr nun auch personell neu durch: Mit dem Vorstandsvorsitzenden, Torsten Schrell, und seiner neuen Vorstandskollegin Sabine Schölzel sprach B&P-Redakteur Wolfgang Becker über die Herausforderungen und die Ausrichtung der Sparkasse.

Frau Schölzel, Sie kommen eigentlich aus dem Niederrhein-Gebiet, haben eine kurze bayerische Station hinter sich und sind nun ganz neu hier in Norddeutschland gelandet. Was ist Ihre Aufgabe?
Mein Aufgabenbereich im Vorstand ist die Hälfte der Sparkasse, die sich mit Vertrieb beschäftigt – sowohl das Privatkunden- als auch das Firmenkundengeschäft liegen in meiner Verantwortung. Also die Hausbank und die Businessbank innerhalb der Sparkasse Lüneburg.

Herr Schrell, Sie haben dann also die andere Hälfte . . .
. . . ja, die andere Hälfte, die sich aber auch mit unseren Kunden beschäftigt. Die Gesamtbank als übergeordneter Bereich sowie die Stabs- und Backoffice-Bereiche als Ergänzung zu den Kollegen, die im Dezernat von Frau Schölzel sind. Es geht uns dabei darum, die Prozesse so zu steuern und zu strukturieren, dass sie aus Kundensicht optimal funktionieren. Das geht nur im Zusammenspiel.

Die Sparkasse Lüneburg hat in den vergangenen Jahren stark in den Bereich Teambuilding investiert. Ist das die Basis, auf der Sie Ihre gemeinsame Führungskultur weiterentwickeln wollen?
Schölzel: Zu der Historie kann ich noch nicht so viel sagen, aber ich erzähle gern, wie wir das gemacht haben: Wir sind im Gespräch seit August vorigen Jahres. Für mich war es bei der Auswahl der Sparkasse, in der ich meine Vorstandsposition antreten wollte, sehr wichtig, einen Vorstand vorzufinden, mit dem eine kooperative und effiziente Zusammenarbeit möglich ist. Wir haben uns gegenseitig auf Herz und Nieren geprüft, um zu sehen, ob unsere Zusammenarbeit funktionieren kann. Das ist für mich positiv ausgegangen. Wir hatten von Anfang an einen guten Draht und greifen auf ähnliche Werte zurück. Bei uns beiden stehen die Sparkasse, unsere Kunden und auch das Vorankommen der Mitarbeiter im Vordergrund. Das Ziel ist, dauerhaft eine stabile Sparkasse in der Region zu haben.

Die Sparkasse Lüneburg ist in den vergangenen Jahren durchaus offensiv und selbstbewusst aufgetreten. Dazu zählt auch die Organisation des ersten Mittelstandskongresses und der Blick als Finanzdienstleister über die Lüneburger Grenzen hinaus in die Metropolregion Hamburg. Ist das auch die Ansage für die Zukunft?
Schölzel: Ja klar, der Kongress war eine ganz hervorragende Veranstaltung, die wir sicherlich weiterführen werden, wenn auch nicht im jährlichen Turnus.
Schrell: Der Mittelstandskongress war für uns eine große Veranstaltung und im Nachgang betrachtet für uns als Haus ein sehr guter Erfolg. Wir sind mit dem Verlauf daher auch sehr zufrieden. Aber: Der Erfolg lag sicherlich auch an der Premiere an sich und daran, dass er nicht jährlich stattfinden wird. Er soll etwas Besonderes bleiben. Wir würden ihn gern 2021 wieder durchführen, da laufen bereits erste Planungen. Und natürlich werden wir weiterhin aktiv in der Metropolregion unterwegs sein, wissen aber auch, dass unser Schwerpunkt in der Hansestadt und im Landkreis Lüneburg liegt.

Je näher wir an Hamburg heranrücken, desto stärker begegnen uns die Bestrebungen von Sparkassen und Banken, das Thema Filiale neu zu definieren. Jeder sucht nach dem richtigen Weg, dem richtigen Konzept.
Welche Strategie fahren Sie in Lüneburg?
Schölzel: Es ist unser genetischer Code, in der Region vor Ort und präsent zu sein. Wir müssen uns intensiv anschauen, was unsere Kunden brauchen. Aber durch unsere Nähe zum Kunden heben wir uns von unseren Wettbewerbern ab. Ich glaube, dass unsere Kunden hybrid sind und es schätzen, alle Vertriebswege nutzen zu können. Wir haben die Filiale, die Spezialisten, das Kundenservicecenter für die telefonische Betreuung und einen sehr professionellen Online-Banking-Auftritt.

Gibt es ein neues Filial-Modell?
Schölzel: Das wird der Kunde mitgestalten. Ich denke, der direkte Service wird im Zuge der Digitalisierung in den kommenden Jahren abnehmen, aber Beratung zum Beispiel im Wertpapiergeschäft, bei der Baufinanzierung oder im Vorsorgegeschäft wird auf jeden Fall weiterhin gebraucht werden. Davon bin ich zutiefst überzeugt. Wo die genau stattfindet, entscheidet der Kunde. Wir werden ihm die Wege zur Verfügung stellen und sehen, welche er nutzt.
Schrell: Entscheidend ist für uns, wo und wie der Kunde beraten werden möchte. In der Filiale? Am Mittwochabend zu Hause?
Schölzel: Oder am Sonntagnachmittag per Videoberatung . . .

Am Sonntagnachmittag?
Ja, wenn der Kunde das irgendwann so wünscht – das heißt aber nicht, dass wir diesen Service jetzt schon in der Pipeline haben und es in zwei Wochen losgeht.
Schrell: Das ist das Entscheidende: Wenn die Kunden das so wollen, werden wir es für sie bereitstellen. Wenn nicht, ist das ja in Ordnung. Der Kunde entscheidet. Wir können allerdings bei einer Marktdurchdringung von mehr als 50 Prozent nicht von heute auf morgen mal eben das Beratungssystem umstellen. Wir werden einen Veränderungsprozess erleben und uns darauf sukzessive einstellen. Wir können als Marktführer keinen Big Bang machen, sondern müssen uns mit unseren Kunden entwickeln.

Was ist derzeit die größte Herausforderung der Sparkasse Lüneburg?
Schrell: „Digital werden, Sparkasse bleiben“ – ein Slogan, der jüngst in einer Diskussionsrunde genannt wurde. Wir haben eine regionale Verpflichtung vor Ort, aber in Zeiten der Digitalisierung müssen wir unser Geschäftsmodell ein Stück weit neu erfinden. Es gibt Kunden, die die Möglichkeiten der Digitalisierung nutzen und schätzen, aber auch solche, denen dieses Thema verschlossen bleibt oder die sich dem Thema gar nicht öffnen möchten – wir müssen für alle Ansprechpartner bleiben. Diesen Spagat in dieser hybriden Kundenstruktur zu machen, das ist unsere zentrale Aufgabe in den kommenden Jahren.

Zuletzt nun noch die Frauenfrage: Im direkten Umfeld sind Sie, Frau Schölzel, mittlerweile die dritte Frau auf Vorstandsebene der Sparkassen und Volksbanken. Verändert sich da gerade etwas? Bröckelt die Männerdomäne? Herr Schrell, haben Sie bewusst eine Kollegin gesucht?
Schrell: Nein, wir hatten ein ganz normales Ausschreibungsverfahren, auf das sich Damen wie Herren beworben haben – und dann ist es Frau Schölzel geworden, weil sie die am besten Qualifizierteste für den Job ist. Das Entscheidende war die gleiche Wertebasis und die Notwendigkeit, bei einer Zweierspitze die unterschiedlichen Arbeitsbereiche qualifiziert zu besetzen.
Schölzel: Die Frauenquote in den Sparkassenvorständen liegt nach wie vor unter fünf Prozent. Und die paar Frauen, die in den vergangenen Jahren in Vorstände bestellt worden sind, finden wir vorzugsweise in Niedersachsen. Das heißt, Niedersachsen müsste jetzt bei etwa zehn Prozent Frauenanteil in den Vorständen der Sparkassen liegen. Das ist immer noch niedrig, aber ich kann eine Lanze für die Sparkasse Lüneburg brechen, denn in diesem Haus sind weitere Führungsposten mit Frauen besetzt. Da ist Lüneburg sicherlich eine Vorzeigesparkasse.

Wasserstoff als verbindendes Element

Hamburgs Bürgermeister Peter Tschentscher beim 18. Stader Wirtschaftstag – Metropolregion will enger zusammenrücken

Von Lars Strüning

Talkrunde zu den brennenden Themen in der Metropolregion Hamburg Süd: IHK-Hauptgeschäftsführerin Maike Bielfeldt (von links), Hamburgs Bürgermeister Peter Tschentscher, Moderator Wolfgang Becker (Objektleiter Business & People), Stades Bürgermeisterin Silvia Nieber und Thomas Falk, Hauptgeschäftsführer des Arbeitgeberverbandes Elbe-Weser.

Fotos: Photographie Martin Elsen

Der Titel des 18. Stader Wirtschaftstages klang etwas vage: „Chancen und Herausforderungen für die Metropolregion Hamburg und Norddeutschland“. Und auch die Ausführungen von Gastredner Dr. Peter Tschentscher, dem Ersten Bürgermeister der großen Nachbarhansestadt Hamburg, blieben eher im Allgemeinen. Dennoch mussten die 140 Gäste aus Wirtschaft und Politik ihr Kommen nicht bereuen. Vielleicht waren sie Taufpaten einer neuen Zusammenarbeit zwischen Hamburg und der Elbe-Weser-Region.
Der 18. Wirtschaftstag könnte die Geburtsstunde einer Wasserstoff-Allianz an der Unterelbe sein. Es war Tschentschers ausdrücklicher Wunsch zum Abschluss seiner Rede und einer kurzen Talkrunde im Königsmarcksaal des historischen Rathauses, in die Wasserstoffpläne an der Küste mit einbezogen zu werden. Damit könnte die Idee, Wasserstoff als einen Energieträger der Zukunft zu etablieren, neuen Schub bekommen. Der Elbe-Weser-Raum ist bereits Wasserstoffregion, wie Maike Bielfeldt als Hauptgeschäftsführerin der Industrie- und Handelskammer (IHK) ausführte – und damit Tschentscher hellhörig machte. Stades Bürgermeisterin Silvia Nieber verwies auf den Wasserstoffzug der EVB, der auch zwischen Buxtehude und Bremerhaven fährt. Die Dow arbeite an der Idee, überschüssigen Windstrom per Elektrolyse in Wasserstoff zu verwandeln und zum Beispiel in ausgesolten Salzkavernen bei Harsefeld zu lagern.
Die Wasserstofftechnologie biete enorme Chancen, sagte Thomas Falk, Hauptgeschäftsführer des Arbeitgeberverbandes Elbe-Weser. Dass Windräder stillstehen müssten, weil der Strom nicht benötigt werde oder nicht abtransportiert werden könne, bezeichnete er als Wahnsinn – und traf damit den Nerv des Hamburger Bürgermeisters. Windkraft, so Tschentscher, sei der große Trumpf des Nordens. Damit ist er sich auch mit der Regierung in Schleswig-Holstein einig, mit der er sich ohnehin eng abstimme.

Das größte Thema: Der Verkehr

Der Verkehr ist das Thema, das die Menschen aus dem Landkreis Stade mit Hamburg verbindet. Die Forderungen aus der Region sind deutlich formuliert: schneller Weiterbau der A26 bis zur A7 und Beibehaltung der Fernzügehalte in Harburg. Die Pläne der Bahn für Harburg gingen gar nicht, weil der Hamburger Hauptbahnhof noch stärker belastet würde, kritisierte Tschentscher. Beim Weiterbau der A26 wollte sich der Senatschef nicht festlegen auf ein Datum. Das sei zum jetzigen Zeitpunkt unseriös. Die Planungen auf Hamburger Grund seien einigermaßen im Trockenen, sagte er.

HANSESTADT
BUXTEHUDE

TECHNIK & KNOW HOW SIND IN BUXTEHUDE ZU HAUSE.

Nicht nur technisch gesehen bieten wir die besten Voraussetzungen für Ihren Wissensvorsprung.
Gut vernetzt vermitteln wir aktiv zwischen Partnern aus Wirtschaft, Handwerk und Industrie und schaffen so Wissens- und Technologietransfer auch für kleine Unternehmen.

Wir haben die Flächen für Ihr Wachstum – provisionsfrei und sofort verfügbar.

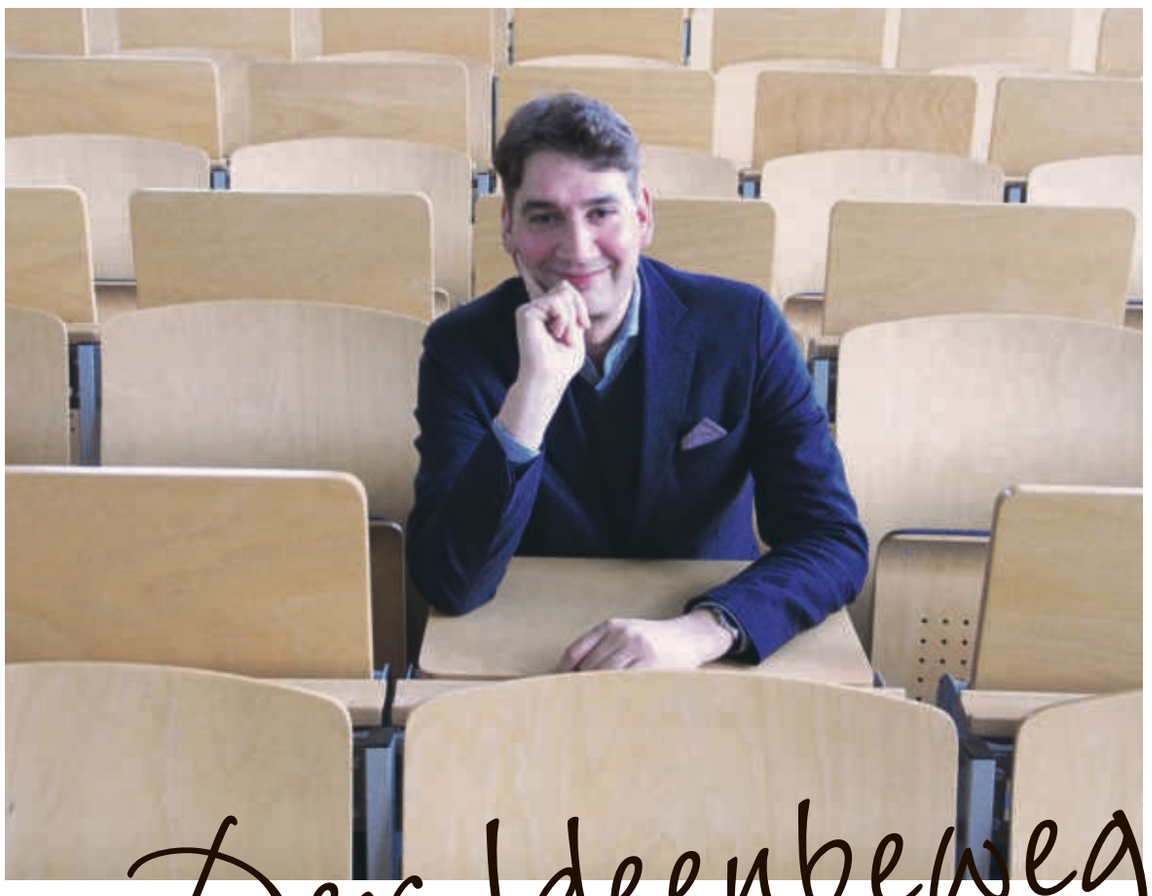
Schleswig-Holstein
Hamburg
BUXTEHUDE
Niedersachsen

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

Wirtschaftsförderung Buxtehude – aktiv für Ihren Erfolg!

Jungmann Systemtechnik

Reederei NSB



Verstärkt seine Entrepreneurship-Aktivitäten jetzt auch im Norden Niedersachsens: Prof. Dr. Bernhard H. Vollmar im Auditorium des PFH Hansecampus Stade.

Foto: Wolfgang Becker

Der Ideenbeweger

B&P-PORTRÄT Prof. Dr. Bernhard H. Vollmar bringt PFH-Studenten auf die Unternehmerspur

Wie selten zuvor wird die Gründerszene in Deutschland umworben. Wettbewerbe, Förderprogramme, Gründerzentren und Studiengänge zielen darauf ab, aus Geschäftsideen Unternehmen erwachsen zu lassen. Berlin gilt als Gründerhauptstadt, doch Hamburg will der Bundeshauptstadt den Rang ablaufen. Und auch abseits der Metropolen werden die Gründer gehegt und mit vielfältigen Preisen animiert. Doch wie werden Ideen eigentlich entwickelt? Wie können es beispielsweise junge Tüftler anstellen, von den ersten zaghaften Schritten in einen regelrechten Sprintmodus zu gelangen, um erfolgreich Ziele zu erreichen, die in der Startphase noch gar nicht zu sehen sind? An der PFH Private Hochschule Göttingen und ihrem Hansecampus Stade befasst sich Professor Dr. Bernhard H. Vollmar genau mit diesen Fragen. Er hat eine Professur für Entrepreneurship & Finance, ist also Experte darin, aus innovativen Geschäftsideen Unternehmensgründungen zu machen. Und das auch mit Blick auf die Finanzen.

Prof. Vollmar hat von Göttingen ausgehend das hochschulweit arbeitende ZE Zentrum für Entrepreneurship aufgebaut. Er ist der „Ideenbeweger“ und rückt seine für Südniedersachsen konzipierte Crowdfunding-Plattform nun auch für Nordniedersachsen in den Fokus. Daneben stehen weitere Projekte auf seiner Agenda, mit denen er den Entrepreneurship-Gedanken über die Stader Hochschule noch stärker in der Region verankern möchte.

Eines stellt Prof. Vollmar im Gespräch mit B&P gleich klar: „Derzeit erleben wir rund um das Thema Gründung einen regelrechten Hype, aber an den konkreten Fallzahlen lässt sich das noch nicht wirklich ablesen. Wir sind weit entfernt von einer agilen Gründerkultur - da ist noch reichlich Luft nach oben.“ Nur etwa jeder 20. Uni-Absolvent gründet ein eigenes Unternehmen. Die PFH hat das Gründungsthema deshalb bewusst in den Mittelpunkt gestellt. Im Gründungsradar, dem wichtigsten deutschen Ranking für Gründungskultur, gehört sie seit Jahren zu den besten Hochschulen. Die praxisorientierten Studiengänge, wie sie beispielsweise auch am PFH Hansecampus Stade angeboten werden, sind ideal dazu geeignet, junge Menschen durch die Arbeit in Projekten an eigenverantwortliches Arbeiten heranzuführen. Im besten Fall wird dadurch auch der Wunsch nach Selbstständigkeit geweckt, doch Vollmar sagt: „Der Wunsch, kreativ und selbstbestimmt zu arbeiten, ist ja durchaus auch für Unternehmen interessant, die Stellen besetzen wollen, die genau dieses Denken erfordern. Wir sprechen dann von Intrapreneurship.“

„ZE Ideen-Sprint“ in Stade

Die PFH hat sich in Göttingen mit dem ZE Zentrum für Entrepreneurship als Ansprechpartner für Gründer positioniert und ist auch für Stade akkreditiert, das neue Gründerstipendium des Landes Niedersachsens zu begleiten. Die PFH-Aktivitäten beziehen sich nicht nur auf die Lehre, sondern auch auf Beratung, Coaching und Qualifizierung beispielsweise durch Workshops wie den „ZE Ideen-Sprint“, der im vorigen Jahr erstmals auch in Stade stattfand. Bereits acht Mal wurde mittlerweile auch die Entrepreneurship School durchgeführt, ein zweieinhalbtägiger Intensiv-Workshop der PFH, in dessen Rahmen aus Ideen Konzepte entstehen. Vollmar: „Unser Ziel ist es, dass die Teilnehmer die nächsten unternehmerischen Schritte gehen. Außerdem können sie sich mit Gleichgesinnten vernetzen.“

Bei allen Gründungsideen betont der 47-Jährige: „Natürlich geht es beim Gründen auch um wirtschaftlichen Erfolg. Aber uns ist wichtig, dass nicht nur auf das schnelle Geld geschaut, sondern dass nachhaltig geplant und soziale Verantwortung übernommen wird. Nur diese Unternehmen sind langfristig erfolgreich.“ Gleichwohl registriert er gerade in der Gründerszene durchaus Tendenzen, die vereinzelt auf einen „Rückfall in den reinen Kapitalismus“ schließen lassen.

Entrepreneure sind „Projektemacher“

Entrepreneurship steht heutzutage für innovatives Unternehmertum, aber „eigentlich sollten wir Entrepreneure eher als Projektemacher bezeichnen“, sagt Vollmar. Denn: „Hier geht es um Experimentierfreudigkeit, Kreativität und auch ein bisschen Abenteuerlust. Einfach mal was ausprobieren.“ Die niedrige Arbeitslosigkeit und der Fachkräftemangel in den Unternehmen lockten allerdings mit gutbezahlten Jobs im Angestelltenverhältnis. Vollmar: „Wer sich mit einer Geschäftsidee selbstständig macht, wählt zunächst einmal nicht ‚the safe way to money‘.“ Im Gegenteil: In der Regel werde erstmal Geld gebraucht, um überhaupt in Gang zu kommen.

Eine Möglichkeit bietet das Crowdfunding. Deshalb hat Prof. Vollmar den „Ideenbeweger“ erfunden (Web-Adresse siehe unten). Er sagt: „Wir spielen bewusst die regionale Karte. Oft sind es kleine Projekte, für die Geld benötigt wird. Über den Ideenbeweger haben wir in Südniedersachsen unter dem Dach von Startnext, der größten deutschen Crowdfunding-Plattform, 20 Projekte mit einem Volumen von insgesamt 100 000 Euro finanziert.“ Dabei handelt es sich nicht etwa um Beteiligungen an Start-ups, sondern um die Umsetzung realer Projekte, für die Geld gesucht und offenbar auch gefunden wird. Die Geldgeber profitieren dabei auf unterschiedlichste Weise. Beispiel: Wenn Geld für eine CD-Produktion benötigt wird, bekommt der Geber vielleicht ein Kontingent an Tonträgern oder ein Gratiskonzert.

Eine Plattform für den Norden Niedersachsens

Vollmar: „Das Land Niedersachsen hat bereits signalisiert, dass die Crowdfunding-Beratung auch für das Elbe-Weser-Dreieck gefördert werden soll. Dann können wir in Stade einen Mitarbeiter einsetzen, der sich um das Thema kümmert. Damit kann auch die Ideenbeweger-Plattform auf die Region ausgeweitet werden. Wir denken da durchaus auch bis Cuxhaven. Crowdfunding kann eine Mitmach-Atmosphäre schaffen. Darauf setzen wir.“

Bereits in der Region aktiv ist die PFH mit dem Projekt TRANSition. Es zielt darauf ab, Synergien zwischen Unternehmen der Windenergie-, Agritechnik- und CFK-Branche herzustellen und so die Wirtschaft im Elbe-Weser-Dreieck zu stärken. Anfang März fand dazu der erste Workshop am PFH Hansecampus Stade statt, bei dem sich Unternehmensvertreter aus den genannten Branchen untereinander sowie mit Forschern und den Experten des hochschuleigenen ZE Zentrum für Entrepreneurship austauschen konnten. 40 Teilnehmer nahmen an dem ersten Sensibilisierungs-Workshop teil. Im Mai folgte bereits der zweite Workshop – zum Thema: „Hybride Werkstoffe – Das Beste aus zwei Welten“. 26 Unternehmen waren daran beteiligt, darunter allein sechs Landmaschinenhersteller. Im Herbst folgt die dritte Veranstaltung, die sich mit XXL-Bauteilen befassen wird.

Vollmar: „Wir wollen eine zentrale Anlaufstelle für die Kooperation von Unternehmen aufbauen und so dafür sorgen, dass wissensbasierte Jobs entstehen. Die PFH sieht sich als Innovationsauslöser für die Region.“ Das so entstehende „Gründer-Ökosystem“ werde wissenschaftlich begleitet, um zu analysieren, wie sich Aktivitäten einer Hochschule konkret auf das Kooperationsverhalten von Unternehmen auswirken. wb

» **Web: www.ideenbeweger.orgentrepreneurship.pfh.de entrepreneurship.pfh.de/projekte/pfh-transition**

Berichtete aus einem bewegten Unternehmerleben und las aus seiner Autobiografie: Dirk Roßmann, Begründer der gleichnamigen Drogeriemarktkette.

Foto: Wolfgang Becker

Gelungener Auftakt einer neuen Veranstaltungsreihe: Die Vorstände Gerd-Ulrich Cohrs (von links) und Stefanie Salata mit dem Premierengast Dirk Roßmann und Fedor Zimmermann, Regionaldirektor für den Bereich Lüneburg.

Foto: VBLH/Andreas Tamme

„Ein kluger Chef zu sein, das ist eine große Aufgabe“

Erster Unternehmer-Dialog der Volksbank Lüneburger Heide: Dirk Roßmann, Gründer der gleichnamigen Drogeriemarktkette, über sein Leben, seine Krisen und seine Erfolge

Das war ein Auftakt nach Maß: Für die Premiere ihrer neuen Veranstaltungsreihe „Volksbank im Dialog mit Unternehmern“ konnte die Volksbank Lüneburger Heide Dirk Roßmann gewinnen, den Gründer und Geschäftsführer der gleichnamigen Drogeriemarktkette. Er las aus seiner Autobiografie „...und dann bin ich auf einen Baum geklettert“ (Ariston-Verlag) und beantwortete anschließend ausführlich Fragen. Für die Volksbank und auch die rund 200 Gäste war es eine Premiere im doppelten Sinne, denn es handelte sich um die erste Veranstaltung im neu eröffneten Castanea Forum in Adendorf bei Lüneburg, wie Stefanie Salata, im Vorstand verantwortlich für die Individualkunden, mitteilte. Sie kündigte an, dass weitere Unternehmer-Dialoge geplant sind: „Wir wollen die Netzwerk-Bank sein.“

Dirk Roßmann (72) nahm seine Zuhörer mit auf eine Reise in die Vergangenheit. Geboren im September 1946 wuchs er in der direkten Nachkriegszeit auf und erinnerte an die verstörten, verunsicherten und depressiven Menschen in seinem Umfeld. Es habe der Kampf ums nackte Überleben geherrscht. Seine Eltern kamen aus „konträren geistigen Welten“ – die Mutter aus einer großbürgerlichen und wohlhabenden Kürschner-Familie in Hannover, der Vater aus kleinbürgerlichen Verhältnissen. Das Ehepaar betrieb eine kleine Drogerie. Roßmann: „Das Geld war immer knapp, denn das Geschäft stand immer auf der Kippe. Wir hatten einen Warenbestand von 50 0000 Mark und Schulden bei der Bank in Höhe von 50 000 Mark. Es wurde jeder Pfennig mehrmals umgedreht.“ Die bescheidenen Verhältnisse, die Ängste vor dem Bankrott und das Bewusstsein für die Schuld der Deutschen an den rundum geschehenen Zerstörungen formten die Jungen. Roßmann: „Schon als Halbwüchsiger hatte ich deshalb klare Ziele: Ich wollte Geld verdienen, um unabhängig zu sein; und ich wollte auf jeden Fall selbstständig sein, um mich niemandem unterordnen zu müssen. Ja, ich wollte viel Geld verdienen, aber dabei ging es mir nicht um Luxus, sondern darum, frei von Ängsten zu sein.“ Mit 25 Jahren eröffnete Dirk Roßmann seinen ersten „Markt für Drogeriewaren“ und legte damit den Grundstein für sein expansives Handelsunternehmen.

„Ich wollte Geld verdienen“

Im zweiten Teil seiner Lesung sprang er in das Jahr 1989/90. Mit 20 000 Spiegel-Remittenden sei er über deutsch-deutsche Grenze gefahren, um Demonstranten auf dem Karl-Marx-Platz in Leipzig mit Informationen zu versorgen: „Mich regte einfach auf, dass die NPD im Osten Propaganda machte.“ 1991 sammelte er Spenden von den Betreibern der großen Drogerie-Ketten und in Deutschland sowie der Industrie und schickte 19 Sattelzüge mit Hilfspaketen nach Moskau. Dort kam es unter anderem zu einer offenbar sehr beeindruckenden Begegnung mit Masha und Dasha, zwei siamesischen Zwillingen im Alter von damals 42 Jahren, die von der Taille an zusammengewachsen waren und sich nur mittels Krücken bewegen konnten. Über dieses zunächst schockierende Zusammentreffen berichtete Dirk Roßmann ganz offen. Er sei nur noch rausgelaufen. Doch Masha und Dasha luden ihn auf einen Kaffee ein, und so lernte Dirk Roßmann zwei beeindruckende Frauen mit einer erschütternden Geschichte kennen.

Mitte der 90er-Jahre dann die Krise: Das Unternehmen Roßmann hatte zehn Millionen Mark Verlust geschrieben und stand vor der Insolvenz. Roßmann: „Die ersten Banken forderten ihr Geld – wir standen vor dem Ende. Da habe ich einen Brief geschrieben. 20 Seiten lang. Auf zehn Seiten schrieb ich, was ich alles falsch gemacht hatte. Auf den anderen zehn Seiten schrieb ich auf, was ich künftig alles anders machen würde.“ Die meisten Banken blieben an Bord, Dirk Roßmann bekam die Chance, das Unternehmen wieder in die Erfolgszone zu führen. Dann ein Herzinfarkt: „Da stand ich am Abgrund.“

Das war falsch, das wird anders . . .

Heute beschäftigt die Drogeriemarkt-Kette 50 000 Menschen (Jahresumsatz fast zehn Milliarden Euro), gilt als Europas erfolgreichstes Unternehmen auf diesem Sektor und ist schuldenfrei. Roßmann hat sich den Ruf als der deutsche Erfolgsunternehmer erarbeitet. In der anschließenden Fragerunde gab er bereitwillig Auskunft über das Thema Nachfolge und die Rolle seiner Söhne im Unternehmen, über das Internet als vermeintliche Konkurrenz („Es gibt keinen Lebensmittler und keinen Drogeriemarkt weltweit, der Geld im Internet verdient“), über seine Arbeitsbereiche, über sein Verhältnis zum Geld, über Produkte mit guten Margen („Ganz glücklich machen Sie mich, wenn Sie bei Roßmann eine Haarbürste kaufen“), über Therapie-Erfahrungen, über Spendenanfragen und über Standortentscheidungen für neue Märkte. Seine Erfahrung: „Das Schlimmste in all diesen Jahren war nie die Arbeit, sondern immer die Sorge wegen der Bankschulden.“ Und: „Ein kluger Chef zu sein, das ist eine große Aufgabe.“

Zum Dank hatte Stefanie Salata nicht nur eine Spende für die von Roßmann gegründete Stiftung parat, sondern noch etwas „aus der Region“: die Patenschaft für eine Heidschnucke . . . wb

Das offizielle Foto: AGA-Hauptgeschäftsführer Volker Tschirch (von links), Hamburgs Bürgermeister Dr. Peter Tschentscher, Bundesfinanzminister Olaf Scholz und AGA-Präsident Dr. Hans Fabian Kruse vor dem Senatsgehege.

Peter Tschentscher mahnte den eigenen Weg an, den die Europäer gehen müssten.

Fordert ein politischeres Europa: Bundesfinanzminister Olaf Scholz (rechts).

Fotos: AGA Unternehmensverband/Krafft Angerer

Große Kulisse für den 30. EuropaAbend: Im Festsaal des Hamburger Rathauses fanden sich 600 Gäste ein – Rekord.

„Europa muss politischer werden“

AGA Unternehmensverband lädt zum 30. EuropaAbend: Senatsempfang im Rathaus – Vizekanzler Olaf Scholz über den derzeitigen Zustand der Staatengemeinschaft

Mehr Ehre geht in Hamburg kaum: Aus Anlass des 30. EuropaAbends, den der AGA Unternehmensverband traditionell ausgerichtet hat, hat Hamburgs Erster Bürgermeister, Dr. Peter Tschentscher, einen Senatsempfang im großen Festsaal und den umliegenden repräsentativen Räumen veranstaltet. Rund 600 Gäste waren ins Hamburger Rathaus gekommen, um mit dem AGA zu feiern und vor allem dem ehemaligen Hausherr zuzuhören: Vizekanzler und Bundesfinanzminister Olaf Scholz breitete in seinem „ehemaligen Wohnzimmer“ seine Sicht auf Europa aus. Seine wichtigste Aussage: „Europa muss politischer werden.“

In seiner Begrüßungsrede betonte Tschentscher die enorme Bedeutung, die Europa für den Standort Hamburg habe. Nur gemeinsam seien die europäischen Länder in der Lage, sich im globalen Wettbewerb eine Stimme zu verschaffen. Während die USA markgetrieben agierten, seien die Chinesen staatsgetrieben unterwegs. Die EU müsse da ihren eigenen Weg finden. AGA-Präsident Dr. Hans Fabian Kruse erinnerte an den Startschuss für den ersten EuropaAbend – das sei im Oktober 1989 mit dem Fall der Mauer gewesen. Kruse: „Damals beschlossen unsere Vorgänger im AGA, den europäischen Gedanken zu stützen und ihm ein Forum zu geben. Das machen wir bis heute. Europa ist die Zukunft Deutschlands.“ Und: „Ein Krieg in Europa ist heute undenkbar. Wir haben seit 70 Jahren Frieden – was für ein Geschenk.“

Kruse kündigte den Festredner Olaf Scholz mit den Worten an: „Herzlich willkommen in Ihrem ehemaligen Wohnzimmer.“

Scholz reihte sich bereits zum zweiten Mal in die Riege der prominenten Europäer ein, die in 30 Jahren beim EuropaAbend des AGA aufgetreten sind: „Das erste Mal war 2011 – damals steckten wir gerade in der Euro-Krise. Heute haben wir diese Krisen weitgehend überwunden und schauen auf eine stabile Wirtschaftsentwicklung.“ Er bezeichnete Europa als das wichtigste Anliegen der 500 Millionen Europäer, denn nur so könnten sie China und den USA auf Augenhöhe begegnen. Die Freizügigkeit und der Binnenmarkt hätten zu einer engen wirtschaftlichen Verflechtung geführt. Scholz: „Gemeinsam erreichen wir wesentlich mehr als jeder einzelne Staat für sich. Trotzdem gibt es Kräfte, die diese Entwicklung zurückdrehen wollen.“

Und weiter: „Europa ist nicht nur ein Binnenmarkt – wir müssen politischer werden. Dabei geht es um Fragen der inneren und äußeren Sicherheit, des Klimaschutzes und der Migration, die Auswirkungen von Globalisierung und Digitalisierung und das internationale Steuerrecht. Deutschland ist dabei in einer zentralen Position, nicht nur wegen der geografischen Lage in der Mitte, sondern auch wegen seiner 80 Millionen Einwohner und seiner Wirtschaftskraft. Wir tragen eine besondere Verantwortung dafür, dass Europa gelingt.“

Stabile Wirtschaftsentwicklung

Den Brexit kommentierte Scholz so: „Ich bedauere das außerordentlich, aber wenn es schon einen Brexit geben soll, dann bitte geordnet.“ Das Ausscheren der Briten aus der EU habe aber auch einen positiven Effekt: „Wir haben etwas gelernt – Viele haben verstanden, dass man uns Europäer nicht einfach auseinanderreißen kann.“ Kein Wort verlor er über den zerrissenen Zustand der SPD nach dem schlechten Abschneiden bei der Europawahl. Der 30. EuropaAbend war eingebettet in die Rotary World Convention, die in diesem Jahr in Hamburg stattfand. Etwa 100 Teilnehmer der Convention nutzten die Gelegenheit und waren beim EuropaAbend im Rathaus dabei. Für den musikalischen Rahmen sorgte die Hamburger Camerata, die Moderation übernahm Dinah Geißendörfer vom AGA. Der Abend wurde von namhaften Hamburger Unternehmen unterstützt. wb

» **Web: https://www.aga.de/aktuelles/aktuelles-detail/30-europaabend-mit-olaf-scholz/**

„Durchgängig hervorragende Arbeit“

Zehn Jahre Citymanagement Harburg – Eine der besten Entscheidungen für den Bezirk

Als im Mai 2009 das Citymanagement Harburg aus der Taufe gehoben wurde, da gab es zwar viele Erwartungen, aber noch nicht so konkrete Vorstellungen, wie sich diese neue Einrichtung auf den Bezirk Harburg auswirken würde. Mittlerweile sind zehn Jahre vergangen und allen beteiligten Ideengebern, Förderern und Nutzern dürfte klar sein, dass das CMH eine der besten Ideen war, die in der jüngeren Vergangenheit umgesetzt wurden. Mit Citymanagerin Melanie-Gitte Lansmann und ihrer Assistentin Christine Sülau verfügt Harburg über eine kommunikative, kreative und umsetzungsstarke „Geheimwaffe“ in Sachen Stadtmarketing. Und mit dem Vorsitzenden von Citymanagement Harburg e. V., Bernd Meyer, über einen perfekt vernetzten Vereinschef, der den Posten eigentlich nur übergangsweise angetreten hat – dieser Übergang währt mittlerweile fünf Jahre. Auch aus Hamburger Sicht genießt das Citymanagement einen guten Ruf mit Vorbildcharakter für andere Bezirke. Zweifellos sind die Harburger sehr gut aufgestellt – das Citymanagement gilt heute als Hauptmotor für Stadtaktivitäten im Hamburger Süden.

Am 1. Mai 2009 ging ein besonderes Pilotprojekt im Rahmen einer Public Private Partnership in Harburg an den Start: Angetrieben vom damaligen Vorstandschef der Sparkasse Harburg-Buxtehude, Heinz Lüers, dem damaligen Vorsitzenden des Wirtschaftsvereins für den Hamburger Süden, Jochen Winand, dem damaligen Vorsitzenden der Aktionsgemeinschaft Harburg, Thomas Diebold (Karstadt), und dem ebenfalls damaligen Bezirksamtsleiter Torsten Meinberg wurde das CMH installiert, um die Innenstadt zu stärken. Mit Unterstützung des Bezirksamtes, der ECE und der Sparkasse Harburg-Buxtehude wurde zunächst eine Laufzeit von drei Jahren finanziert. Mittlerweile befindet sich das CMH in der vierten Projektphase, vertritt 85 Mitglieder mit insgesamt 380 Unternehmen und hat sein Aufgabenspektrum kontinuierlich erweitert. Im Kreise der „Damaligen“, Förderer, Unterstützer und Akteure hob der Vorstandsvorsitzende Meyer von der Sparkasse Harburg-Buxtehude besondere Meilensteine hervor. In den vergangenen zehn Jahren habe sich das Projekt dank des Engagements aller Akteure positiv entwickelt und strahle mit seiner Arbeit selbst über Harburgs Grenzen hinaus.

Impulse aus der Hölertwiete

„Das Citymanagement Harburg leistet nun seit zehn Jahren durchgängig hervorragende Arbeit und hat in der Zeit viele tolle und erfolgreiche Projekte angestoßen: Von der Willkommensaktion für neue Studierende der Technischen Universität Hamburg bis hin zu den stark nachgefragten Veranstaltungen an den verkaufsoffenen Sonntagen. Auch für die aktuelle Umgestaltung von Sand und Hölertwiete hat das Citymanagement den Impuls gegeben – ein für die Harburger City großer Gewinn“, sagt André Mücke, Vizepräses der Handelskammer Hamburg. „Die steigende Zahl von Mitgliedern sei ein Resultat des großen Einsatzes und zeige, welches Vertrauen Vorstand und Citymanagerin besitzen“, so Mücke weiter. In allen Fragen zu Einzelhandel, Tourismus, Stadtmarketing und Innenstadtentwicklung sei das Citymanagement ein gefragter Gesprächspartner für die Harburger Wirtschaft.

Bezirksamtsleiterin Sophie Fredenhagen: „Das CMH-Projekt ist zu einer festen Institution in Harburg geworden. Wir freuen uns, dass das Citymanagement so positiv auf das Harburg-Image mit vielen Aktivitäten und hochwertigen Events wirkt.“ Mit diesem stabilen Fundament und frischem Elan startet das Team aus der Hölertwiete mit allen Beteiligten in die nächste Dekade, um mit Veranstaltungen und Projekten, Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, Service- und Dienstleistungen rund um die City sowie den Harburg-Info-Shop mit regionalen Produkten und vielem mehr den Stadtteil für die Harburger lebenswerter, für Gewerbetreibende und Investoren attraktiver und für Touristen interessanter zu gestalten.

» **Web www.citymanagement-harburg.de**

Citymanagerin Melanie-Gitte Lansmann (rotes Kleid) und der Vereinsvorsitzende, Bernd Meyer (rote Krawatte), anlässlich des zehnjährigen CMH-Bestehens im Kreise der Initiatoren, Wegbegleiter, Förderer und Akteure: Das Citymanagement Harburg ist mittlerweile der Hauptmotor für Stadtaktivitäten im Hamburger Süden.

Foto: CMH

Karen Ulrich
IMMOBILIEN

WENN`S UMS NEST GEHT!

IMMOBILIENVERKAUF - IMMOBILIENERBSCHAFTEN - BEBAUBARKEITEN - IMMOBILIENBEWERTUNG - IMMOBILIENRENTE

Büro Fleestedt:
Winsener Landstrasse 18
21217 Seevetal

04105 - 55 44 55

Büro Maschen:
Grävenskuhlen 8
21220 Seevetal

DIERKES PARTNER
WIRTSCHAFTSPRÜFER STEUERBERATER RECHTSANWÄLTE

Der Steuer-Tipp

KOLUMNE

Von **TIM WÖHLER**, Rechtsanwalt

Rückwirkende Steuerfreiheit von Schenkungen unter Ehegatten

Oft nehmen Ehegatten, die im gesetzlichen Güterstand der Zugewinngemeinschaft leben, im Laufe der Ehe erhebliche Vermögensübertragungen untereinander vor. In vielen Fällen sind sie sich nicht der Tatsache bewusst, dass unentgeltliche Zuwendungen unter Eheleuten auch schenkungsteuerpflichtig sein können. Der Freibetrag innerhalb eines Zehnjahreszeitraums beträgt hierbei 500 000 Euro. Wird der diesen Wert übersteigende Teil nicht erklärt, machen sich die Eheleute strafbar.

Die sogenannte Güterstandsschaukel ist eine steuerliche Gestaltungsmöglichkeit, die es vermögenden Eheleuten ermöglicht, dem Ehegatten, der während der Ehe deutlich weniger Zugewinn erzielt hat, Vermögenswerte zukommen zu lassen, ohne dass Schenkungsteuer ausgelöst wird. Hierzu wird der gesetzliche Güterstand der Zugewinngemeinschaft zunächst durch notariell zu beurkundendem Ehevertrag aufgehoben, Gütertrennung vereinbart und der entstandene Zugewinn ausgeglichen. Nach Ablauf einer Schamfrist können die Eheleute wieder zum gesetzlichen Güterstand der Zugewinngemeinschaft zurückkehren.

Im Zeitpunkt der Herbeiführung der Gütertrennung haben die Ehegatten (mit einigen Ausnahmen) jeweils die Hälfte jenes Zugewinns in Geld herauszugeben, den sie während des Bestands der ehelichen Zugewinngemeinschaft angesammelt haben. Im Einzelnen: Ein Ehegatte hat während seines Berufslebens ein Vermögen erwirtschaftet, wohingegen sich der andere um Haushalt und Familie gekümmert hat, ohne eigenes Einkommen erzielt zu haben. Die Hälfte der Differenz des erarbeiteten Vermögens steht dem anderen Ehegatten als Zugewinnausgleich in Geld bei Beendigung der Zugewinngemeinschaft und damit auch bei vertraglicher Begründung der Gütertrennung zu.

Warum nicht auf die Schaukel?

An dieser Stelle kann die Steuergestaltung einsetzen. Denn mit § 5 Abs. 2 ErbStG stellt der Gesetzgeber den Zugewinnausgleich schenkungsteuerfrei. Die Eheleute „schaukeln" durch Ehevertrag in die Gütertrennung hinein und übertragen in diesem Zuge schenkungsteuerneutral Vermögen auf den minderbegüterten Ehepartner, was zu Zeiten der Zugewinngemeinschaft hohe schenkungsteuerliche Belastungen ausgelöst hätte. Nach Ablauf einer Schamfrist kehren die Eheleute durch weiteren Ehevertrag zurück in die Zugewinngemeinschaft.

Es kommt noch besser: § 29 Abs. 1 Nr. 3 ErbStG lässt eine bereits entstandene Steuer mit Wirkung für die Vergangenheit erlöschen. Das heißt, die Begründung der Gütertrennung und der damit einhergehende Zugewinnausgleich heilen die steuerlichen Folgen von unentgeltlichen Vermögensübertragungen vom finanziell besser gestellten Ehepartner auf den finanzschwächeren Partner rückwirkend. Sollte etwa aus einem auf den finanziell stärkeren Ehegatten lautenden gut gefüllten Bankkonto ein Und-Konto beider Ehegatten geworden sein, verschwindet das steuerstrafrechtliche Problem der nicht angezeigten Schenkung auf elegante Weise.

Gleiches gilt für Fälle, in denen der vermögendere Ehepartner Immobilien gekauft und bezahlt hat, der finanzschwächere Partner jedoch ebenfalls ins Grundbuch eingetragen worden ist. Auf diese Weise verkürzte Schenkungsteuer erlischt bei diesem Szenario zumindest bis zur Höhe des Zugewinnausgleichs rückwirkend. Diese Gestaltung lässt die vollendete Hinterziehung von Schenkungsteuer und damit alle strafrechtlichen Probleme rückwirkend entfallen. Sollte mehr als der Zugewinnausgleich übertragen worden sein, ist der steuer(strafrecht)lich zu würdigende Betrag immerhin deutlich vermindert worden. Die Güterstandsschaukel spart die gesamte Schenkungsteuer und schützt vor der Verurteilung durch die Strafgerichte.

Tatsächlich scheint in der jüngeren Vergangenheit ein Umdenken in der Finanzverwaltung und auch bei den Gerichten stattgefunden zu haben. So hat das Finanzgericht Hessen (Az.: 10 K 477/17) in 2018 entschieden, dass das Finanzamt in einem Fall wie dem oben geschilderten zu recht Hinterziehungszinsen nach § 235 AO festgesetzt hat, obwohl der Steueranspruch mit Wirkung für die Vergangenheit erloschen ist. Im Ergebnis zahlen die Steuerpflichtigen zwar keine Schenkungsteuer, werden jedoch auf der Zinsebene wie Steuerhinterzieher behandelt. Die Entscheidung, Steueransprüche, die es nicht (mehr) gibt, seien zu verzinsen, ist zwar denklogisch kaum nachvollziehbar. Gleichwohl ist dieses Urteil rechtskräftig geworden. Eine Entscheidung des BFH hierzu und damit Klarheit wird es sobald nicht geben, da das Urteil nicht angegriffen worden ist, obwohl das Finanzgericht die Revision wegen grundsätzlicher Bedeutung ausdrücklich zugelassen hatte. Es ist zu befürchten, dass sich die Finanzämter den dogmatischen Kunstgriff des FG Hessen zu Eigen machen und in Zukunft Hinterziehungszinsbescheide auf vergleichbare Altfälle erlassen.

Das kann teuer werden

Sollte dieses Vorgehen der Finanzbehörden Schule machen, kann es für die Steuerpflichtigen sehr teuer werden. Zum einen wird in solchen Fällen die erloschene Schenkungsteuerlast tendenziell eher hoch gewesen sein. Zum anderen schlägt der Hinterziehungszins mit zurzeit sechs Prozent pro Jahr zu Buche. Darüber hinaus liegen die betroffenen Schenkungsvorgänge häufig lange Zeit zurück. Da die Festsetzungsverjährung nicht zu laufen beginnt, bevor das Finanzamt Kenntnis von der Schenkung erlangt hat oder der Schenker gestorben ist, kann die Zinsbelastung enorm sein.

Vor dem Hintergrund, dass die Strafverfolgungsbehörden permanent nach strafschärfenden Auslegungen bestehender Gesetze suchen und die Strafgerichte dieser Tendenz gern folgen, steht zu befürchten, dass das beschriebene Schlupfloch in nicht allzu ferner Zukunft geschlossen wird.

FAZIT: Solange der Wechsel des Güterstands noch seine derzeitige vollumfängliche Wirkung entfaltet, sollten Nachmeldungen, die dem Finanzamt gegenüber die Gütertrennung und den Zugewinnausgleich offenbaren, so vorbereitet sein, dass sie auch den Anforderungen einer steuerlichen Selbstanzeige standhalten.

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

Christian Marckwardt (rechts), Vermögensbetreuer der Volksbank Lüneburger Heide eG in Buchholz, arbeitet eng mit seinem Teamleiter, Radek Behneke, zusammen. Foto: Wolfgang Becker

Verlässlich. Beständig. Sportlich.

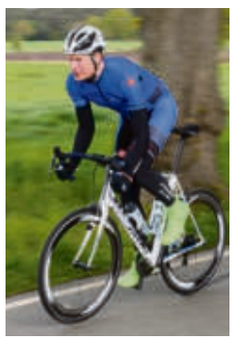
PORTRÄT Christian Marckwardt, Vermögensbetreuer der Volksbank Lüneburger Heide eG, über maßgeschneiderte Anlagenstrategien in herausfordernden Zeiten

Er lebt in Brackel mitten im Landkreis Harburg, bezeichnet sich als „Urgestein aus der Nordheide", nimmt in seiner Freizeit an internationalen Fahrradrennen teil und ist Spezialist für ein komplexes Thema: die Vermögensberatung. Seit 1996 arbeitet Christian Marckwardt für die Volksbank Lüneburger Heide eG. Von Buchholz aus beraten er und Teamleiter Radek Behneke vermögende Privatkunden und Unternehmenskunden im Bereich der Regionaldirektionen Nord-West (Buchholz, Neu Wulmstorf-Rosengarten, Seevetal). Mit B&P sprach der 44-Jährige über die Herausforderung, vermögenden und durchweg anspruchsvollen Kunden in unübersichtlichen Zeiten eine maßgeschneiderte Anlagestrategie zu empfehlen. Keine einfache Aufgabe, denn häufig passen Risikobereitschaft und Ertragserwartung nicht zusammen. Seine Erfahrung: „Im persönlichen Gespräch lässt sich am besten ermessen, was zu dem Kunden passt, der mir gegenübersitzt."

Christian Marckwardt setzt auf Beständigkeit und Verlässlichkeit, die meisten seiner Kunden betreut er bereits seit vielen Jahren.

Die Kundschaft, die von den Vermögensbetreuern beraten wird, ist überwiegend privat. Marckwardt: „Natürlich habe ich auch mit dem Unternehmer zu tun, der eine Anlagestrategie für sein Vermögen braucht, inklusive Altersvorsorge und Nachfolgethematik. Unsere Expertise wird hier durch die Zusammenarbeit mit der DZ PRIVATBANK zum Beispiel bei Stiftungsgründungen und Nachfolgeregelungen ergänzt."

Wenn es um Anlagen im Immobilienbereich geht, arbeitet Christian Marckwardt eng mit seinen Kollegen der VBN Immobilien GmbH zusammen. Auch im Bereich der offenen Immobilienfonds sieht er eine sinnvolle Ergänzung der Vermögensanlagen.



Christian Marckwardt reist mit seiner Ehefrau gern in andere Länder und schwingt sich mit Begeisterung auf den Rennradsattel – zum Beispiel mit 4000 Sportlern beim Ötztaler Radmarathon (Radrennen über 238 Kilometer durch Österreich und Italien) oder wie hier bei Trainingsfahrten in der Nordheide. Foto: Hans-Jürgen Wege

Unvorhersehbare Ereignisse

Was Christian Marckwardt besonders wichtig ist: „Wir geben als Berater Empfehlungen – die Entscheidung trifft der Kunde immer selbst." Empfehlungen beziehen sich immer auf den zeitlichen Status quo, es können also immer Ereignisse eintreten, die unvorhersehbar sind. Davon hat der Brackeler bereits einige erlebt: „Als sich Ende der 90er-Jahre der Neue Markt mit dem Aufstieg verschiedener IT-Unternehmen und entsprechenden Börsengängen entwickelte, entstand ein Riesen-Hype. Am Ende brach der Neue Markt in sich zusammen. Es folgten in chronologischer Reihe die Lehman-Pleite, die Griechenland-Krise, der Brexit, der von Donald Trump angezettelte Handelskrieg. Was so viel bedeutet wie: Nichts davon war wirklich vorhersehbar, die nächste Krise kommt also bestimmt. Hier gilt es, die richtigen Anlagenstrategien zu finden."

Vor diesem Hintergrund erscheint Vermögensberatung in einem besonderen Licht, denn es geht zumeist darum, das Geld so anzulegen, dass das Risiko in einem guten Verhältnis zum Ertrag steht. Christian Marckwardt: „Dieses Verhältnis zu bestimmen, ist meine Aufgabe. Und da die Menschen verschieden sind, muss auch die Anlagestrategie individuell angepasst werden." Die Lösung liege in der Regel in einem Anlage-Mix, der die Ziele und Wünsche des Kunden wiederspiegele und regelmäßig in gemeinsamen Gesprächen überprüft werde.

Dass es auf die Frage nach der „richtigen" Anlage-Strategie keine einfache Antwort gibt, erläutert Marckwardt am Beispiel Gold: „Es kommen immer wieder Kunden und wollen in Gold investieren. Doch selbst dieses Thema ist komplex und sehr erklärungsbedürftig. Der Blick auf den Zehn-Jahres-Kursverlauf zeigt einen deutlichen Höhepunkt im Jahr 2011. Im Zuge der Staatenkrise im Euro-Raum flüchteten die Anleger ins vermeintlich sichere Gold. Danach gab der Goldpreis wieder deutlich nach. Das heißt, die risikolose Anlageform gibt es im aktuellen Zinsumfeld nicht. Es gilt die einzelnen Risiken je nach Kundenbedarf und Zielen zu managen."

Den Einfluss solcher Entwicklungen zu reduzieren, ist die Aufgabe von Christian Marckwardt, der ein Interesse daran hat, dass seine Kunden ihr Geld sicher, aber dennoch gewinnbringend anlegen: „Am Ende kommt es auf die passende Mischung beispielsweise aus Aktien, Zinsanlagen und Sachwerten an, also die Streuung der Vermögenswerte. Dabei gilt es auch insbesondere die persönlichen Anlagehorizonte und Verfügbarkeiten der Anlagen zu berücksichtigen. Das macht meinen Job so interessant." wb

» **Web: www.vblh.de**

Wer an Service und Teile denkt, kommt nicht zwangsläufig auf die Idee, dass dieses Thema heute vor allem viel mit der Digitalisierung und optimierten Datenströmen zu tun hat, die Martin Leuchtenberger auf dem Flipchart skizziert hat. Fotos: Wolfgang Becker

Für das „Foto im Auto" hat sich Martin Leuchtenberger das sportliche Mini-Cabriolet ausgesucht. Grund: Buxtehude ist der einzige Mini-Exklusivstandort mit eigenem Gebäude unter dem Stadac-Dach und außerdem „mag ich den Mini besonders gerne".

STADAC steht für Stader Automobil Center und markiert einen Namenswechsel in der 100-jährigen Geschichte der Familie Leuchtenberger. 1919, nur ein Jahr nach dem ersten Weltkrieg, widmete sich der Flugzeugbauer Ernst Leuchtenberger dem Fahrzeugbau und gründete unter seinem Namen den Automobilbetrieb. Ernst übergab die Firma an seinen Sohn Walter, der wiederum seine Söhne Rolf und Werner mit ins Geschäft nahm. 1979 trennten sich die geschäftlichen Wege der Brüder, und Werner Leuchtenberger gründete in Stade das Unternehmen STADAC, das heute mit Standorten in Stade (1979), Buxtehude (1983), Buchholz (1986), Norderstedt (2004) und Ahrensburg (2008) vertreten ist. Die STADAC hat inzwischen 220 Mitarbeiter, macht etwa 95 Million Euro Jahresumsatz und vertritt die Marken BMW und MINI mit den Untermarken BMW M und BMWi und BMW Classic. Bis heute steht STADAC auch für die Familientradition: In der Geschäftsführung ist der Gründer Werner Leuchtenberger mit seinen Söhnen Philip, Martin und Lorenz. Alle sechs Leuchtenbergers der STADAC-Linie sind im Jubiläums-Logo abgebildet. B&P stellt im Laufe dieses Jahres jeweils einen Leuchtenberger vor. In dieser Ausgabe geht es um Martin Leuchtenberger – er verantwortet den gesamten Bereich After Sales – Service und Teile.

SCHNELL, SCHNELLER, BMW

Per App zum nächsten Service

STADAC-Porträts Teil 2: Martin Leuchtenberger über die fortschreitende Digitalisierung und die Organisation des After-Sales-Bereichs

Werkstatt, Teileverkauf, Ersatzteilbeschaffung – das klingt auf den ersten Blick nicht gerade nach einem spannenden Einsatzfeld, doch wenn Martin Leuchtenberger ins Thema einsteigt, ein iPad zückt und auf dem Flipchart die Datenwege skizziert, die die fünf Stadac-Standorte, die Kunden, die Fahrzeuge, den Hersteller BMW und die zwischengeschalteten Dienstleister miteinander verbinden, wird schnell klar: Hier geht es um Themen wie Digitalisierung, App-Entwicklung, Mitarbeiterschulung und einen reibungslosen Dienst am Kunden. Der steht im Mittelpunkt und bekommt von all den im Hintergrund laufenden Informationen kaum etwas mit. Muss er auch nicht, denn das höhere Ziel besteht darin, die anstehenden Werkstattaufenthalte so komfortabel wie möglich zu gestalten.

Martin Leuchtenberger hat sein Hauptbüro in Buxtehude, ist aber reihum auch an allen anderen Standorten im Einsatz: Stade, Buchholz, Norderstedt und Ahrensburg. Hier sind insgesamt 120 Stadac-Mitarbeiter damit beschäftigt, all das zu organisieren und zu bearbeiten, was nach dem Verkauf eines BMW oder Mini ansteht. Der Servicebereich muss laufen wie ein Uhrwerk – leise, exakt und immer verlässlich. Das zu gewährleisten, ist die Hauptaufgabe des 42-Jährigen.

Autos senden Tickets . . .

Mehr als ein Jahr lang hat Martin Leuchtenberger daran gearbeitet, die neue Stadac-App an den Start zu bringen, die sich Kunden aufs Smartphone oder Tablet laden können. Er sagt: „Unsere Kunden können sich mit uns vernetzen. Ich habe dafür gesorgt, dass alle Daten zusammengebracht werden. Für den Kunden ist es nun einfach, über die App Termine zu buchen." Angebote können zeitgerecht und individualisiert versendet werden. Martin Leuchtenberger: „Wir können das alles der Datenlage entnehmen, denn die Autos senden sogenannte Tickets. Das sind Meldungen, die etwas über den Zustand des Fahrzeugs aussagen."

Die Stadac-App wurde am 1. März freigeschaltet. Seitdem wurden fast 1200 Kunden (Stand Mitte Mai) per Mail über anstehende Arbeiten in Kenntnis gesetzt. 2300 Kunden haben sich die App bereits runtergeladen. Martin Leuchtenberger: „Unser Ziel liegt so etwa bei 5000."

Die konsequente Digitalisierung der Service-Daten-Architektur hat weitere Vorteile, denn auch das eigene Dealer-Management-System „Formel 1" sowie das Terminprogramm APAS sind integriert – per App vereinbarte Aktionen können also automatisiert in den normalen Planungsvorlauf eingespielt werden.

Bei 22 000 aktiven Kunden entsteht zudem ein hoher Aufwand bei der Datenpflege. Strukturierte Prozesse sorgen hier für Entlastung. Dennoch: „Wir haben an jedem Standort eine Mitarbeiterin damit beauftragt, die Kundendaten zu pflegen und sich speziell um die Kunden zu kümmern, die keine Mailadresse haben. Auch die gibt es", erzählt Martin Leuchtenberger aus der Praxis.

Als mittlerer der drei Söhne von Stadac-Gründer Werner Leuchtenberger hat sich Martin Leuchtenberger von der Pike auf auf seinen Beruf vorbereitet. Nach der Schule war er zwei Jahre lang bei der Marine, machte anschließend eine Doppellehre in der BMW-Niederlassung Hamburg: Mechaniker und Elektriker. Als innungsbester Geselle schloss er die Meisterausbildung an und wurde nach der Meisterprüfung auch noch Betriebswirt. Er sagt: „In der Lehre habe ich wirklich alles gemacht – ich weiß, wie es in der Werkstatt zugeht."

Geselle, Meister und Betriebswirt

Der Einstieg in den elterlichen Betrieb war keineswegs beschlossene Sache, aber dann „hat es mich irgendwie gezogen". Der damalige Serviceleiter in Buxtehude nahm den jungen Mann unter seine Fittiche und baute ihn binnen zwei Jahren zum Nachfolger auf. Nach einem Service-Intermezzo in Norderstedt und dem Aufbau von Führungskräften traten Martin und seine Brüder Philip und Lorenz 2013 in die Geschäftsführung ein. Dort hat jeder seinen für ihn passenden Bereich, wie Martin Leuchtenberger erläutert: „Philip ist der geborene Vertriebler, Lorenz der Kaufmann und Finanzverantwortliche, ich bin der Mann für den After-Sales-Bereich."

Die größte Herausforderung sieht Martin Leuchtenberger darin, den eigenen Charakter eines Familienunternehmens herauszustellen. Dies sei nötig, um Mitarbeiter, gerade auch Auszubildende, zu gewinnen und zu halten. „Wir legen starkes Gewicht auf die Ausbildung. Klar, die Industrie sucht auch Fachkräfte und zahlt oft besser. Da müssen wir also andere Vorteile aufzeigen und mit unseren Standorten punkten. Ganz wichtig ist es heute, jungen Mitarbeitern Perspektiven aufzuzeigen." wb

» **Web: www.stadac.de**

■ Neuer Vorsitzender des Buxtehuder Wirtschaftsvereins ist **Lars Oldach** (links). Der Leiter der K&S Seniorenresidenz in Buxtehude hat den Posten von **Uwe Fricke** (rechts) übernommen, der dem Verein sieben Jahre lang vorstand. **Carsten Schwerdtfeger**, Geschäftsführer bei SchlarmannvonGeyso in Harburg, wurde vom Vorstand zum neuen stellvertretenden Vorsitzenden gewählt. Lars Oldach (44) ist von Haus aus Diplompflegewirt und absolviert zurzeit ein Fernstudium im Bereich Social-Media-Management. Er ist daran interessiert, die Kontakte zu den Nachbarvereinen, speziell auch in Harburg, zu vertiefen: „In einer globalisierten Welt müssen wir viel mehr zusammenarbeiten – unsere Region hat gerade auch im Bereich der Wirtschaft viel zu bieten."

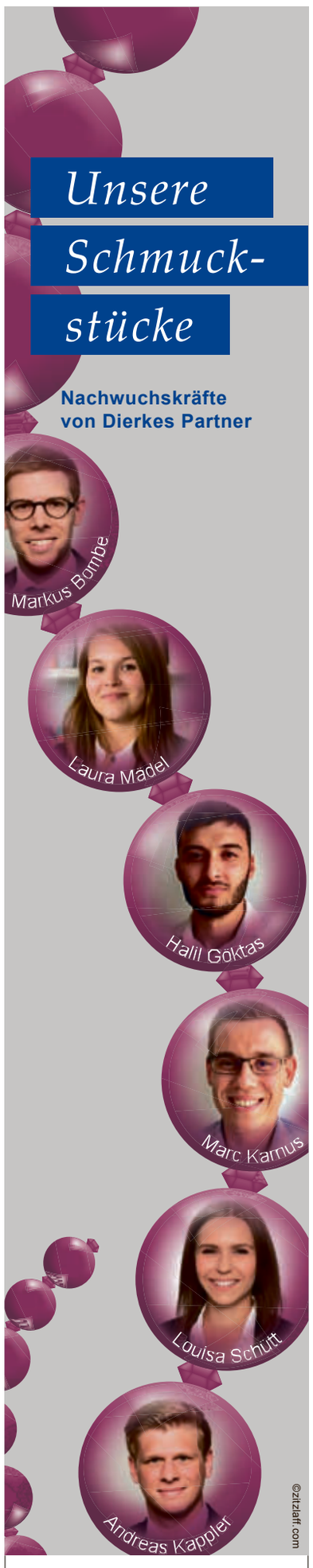
■ Teig kneten, Brezeln schlingen, den Meistern und Azubis ihre Fragen stellen und vieles mehr: Das alles dürfen die Schüler im Praxiskurs zum Bäckerhandwerk. Das Besondere dieses Mal: Senatorin **Dr. Melanie Leonhard** von der Behörde für Arbeit, Soziales, Familie und Integration machte mit beim Brötchen backen. Im Rahmen der Europawoche kam die Senatorin in die Lehrbackstube der Akademie Deutsches Bäckerhandwerk Nord gGmbH im Elbcampus der Handwerkskammer Hamburg in Harburg. Die Obermeisterin der Hamburger Bäcker-Innung, **Katharina Daube**, erläuterte der Senatorin vor Ort das erfolgreiche Modell zur Berufsorientierung von Jugendlichen.

Foto: Handwerkskammer Hamburg/Projekt INa

■ Klein, aber fein: Mit dem SeeveTalk hat der Hittfelder Unternehmer **Klaus Hain**, Inhaber der Carl Rehder GmbH Versicherungsmakler, ein Frühstücktreffen ins Leben gerufen, das einmal im Monat Selbstständige aus der Region an einen Tisch bringt. Im Hotel „Zur Linde" gibt es nicht nur Kontakte, sondern auch Informationen – zum Beispiel von **Angela Fechner**, die im Mai als Xing-Beraterin Tipps über die effektive Nutzung des Unternehmer-Netzwerks lieferte. Nähere Infos unter https://www.seeve-talk.de/

■ Wechsel im Vorstand der Laurens Spethmann Holding (LSH): Zum 1. Juni hat **Christoph Osegowitsch** (47) die Verantwortung für den Bereich Supply Chain mit Produktion und Einkauf übernommen. Er folgt in dieser Vorstandsposition auf **Markus Hedderich**, der das Unternehmen verlassen hat, um sich neuen beruflichen Herausforderungen zu stellen. Christoph Osegowitsch verfügt über 21 Jahre Erfahrung in leitenden Positionen in großen Konsumgüterunternehmen, für die er unter anderem in Belgien und England tätig war. Zuletzt war er Geschäftsführer Produktion und Technik bei Griesson-De-Beukelaer.

■ Die Jahreshauptversammlung des Arbeitgeberverbandes Lüneburg-Nordostniedersachsen auf Gut Bardenhagen begann mit einem Wechsel an der Verbandsspitze: **Heiko A. Westermann** (rechts, Roy Robson) verabschiedete sich nach zwölf Jahren aus dem Amt des Arbeitgeberpräsidenten. Gemeinsam habe man viel auf den Weg gebracht, sei personell gewachsen und habe die Verbandsarbeit auf ein neues Level heben können. Das symbolische Steuerrad übergab er an seinen Nachfolger **Volker Meyer**, der von den AV-Mitgliedern zuvor einstimmig zum neuen Präsidenten des Verbandes gewählt worden war. Der Geschäftsführer der Heinrich Meyer-Werke Breloh GmbH & Co. KG in Munster, die sich in der sechsten Generation in Familienhand befinden, übernahm das Amt des Verbandspräsidenten nach langjähriger Mitgliedschaft im Präsidium. „Handeln und umsetzen ist erfolgreicher, als fordern und hoffen", so Meyer. Die Wiederwahl der Präsidiumsmitglieder **Kerstin Witte** (Autohaus Kuhn + Witte, Jesteburg) und **Thorsten Drews** (Werner Achilles GmbH, Celle) stellten einen weiteren Tagesordnungspunkt dar.



Sehen & gesehen werden . . .

Sehen und gesehen werden – unter diesem Titel zeigt Business & People Menschen aus der Wirtschaft, die von sich reden machen. Wenn Sie eine interessante „Personalie" zu vermelden haben, sprechen Sie uns an oder senden Sie einfach ein paar kurze Informationen und ein Foto an » Becker@business-people-magazin.de, Stichwort: „Sehen und gesehen werden…"

■ Projektarbeit nimmt an Schulen einen immer wichtigeren Teil ein. Schüler sollen auf das Arbeitsleben bestmöglich vorbereitet werden. „Dazu gehört auch praktische Arbeit", sagt **Armin May**, Schulleiter des Gymnasiums am Kattenberge in Buchholz. „Deshalb freue ich mich sehr, dass wir erfolgreich das Projekt ‚Wir ackern zusammen' ins Leben rufen konnten." Dafür wurden Ackerflächen hinter der Schule gepachtet, die nun von den Schülern gepflegt werden. Eine 30-köpfige Schülergruppe kümmert sich bereits um Hühner der Sorte „Ramelsloher Blaubein". Die Sparkasse Harburg-Buxtehude unterstützt das Projekt mit 5000 Euro. Das Foto zeigt **Sünne Anderson** (von links), Hühner- und Ackergruppe, **Cord Köster**, Sparkasse Harburg-Buxtehude, Tim Danker, Erfinder des Projekts, **Armin May**, Direktor Gymnasium am Kattenberge und **Marc Daburger**, Leiter des Hühnerprojekts.

■ Einmal im Jahr regiert an der Blohmstraße im Harburger Binnenhafen der Jazz. Wenn **Ingo, Heiko** und **Guido Mönke** zum Jazz-Frühschoppen auf das Gelände der Paletten-Service Hamburg AG einladen, dann kommen an die 250 Politiker, Unternehmer, Vertreter von gesellschaftlichen Institutionen und Freunde zusammen, um bei zumeist sonnigem Wetter einen schönen Vormittag zu verbringen. Sponsoren steuern Getränke und Speisen bei, und die Gäste zahlen – für einen guten Zweck. Denn so hatten es sich die mittlerweile verstorbenen Gründer, **Horst** und **Brigitte Mönke**, vor fast 25 Jahren gedacht. Der Erlös kommt jedes Jahr bedürftigen Harburgern oder unterstützenswerten Einrichtungen zugute. Jetzt fand sich Heiko Mönke auf Vorschlag von Bezirksamtsleiterin **Sophie Fredenhagen** mit einer Spende über 1500 Euro auf der Kleintierwiese an der Dritten Meile in Neugraben ein. Dort sorgen **Gerd Müller** und **Angelika Liebenguth** vom Verein Kindertierwiese e.V. für besondere Freizeit- und Spielmöglichkeiten. Das Foto zeigt Heiko Mönke (links), Gert Müller und Angelika Liebenguth.

■ **Erik Peuschel** ist Ende Mai aus persönlichen Gründen aus der Geschäftsleitung der Engel & Völkers Gewerbe GmbH & Co. KG ausgeschieden. Als Mitglied des Beirats der Gesellschaft wird er das Gewerbebüro zukünftig insbesondere bei strategischen Aufgaben beraten. „Wenn auch unter etwas geänderten Vorzeichen, können wir somit die erfolgreiche Zusammenarbeit mit einem sehr erfahrenen Kollegen in der Zukunft erfolgreich fortsetzen", blickt der Geschäftsführende Gesellschafter **Alexander Lampert** zuversichtlich voraus. Erik Peuschel, eigentlich Architekt, kam vor 15 Jahren zu Engel & Völkers und übernahm kurz danach die Leitung des Bereichs Industrie und Logistik und baute dieses Feld sehr erfolgreich aus. Seit dem Jahr 2017 hat er mit dem von ihm neu geschaffenen Bereich Projektconsulting das Dienstleistungsspektrum des Gewerbebüros Hamburgs maßgeblich erweitert. „**Anton Hansen**, seit Anfang 2019 Leiter Industrie- und Logistikimmobilien, sowie **Jens-Peter Persoon** für das Projektconsulting werden mit ihren professionellen und kompetenten Teams die erfolgreiche Entwicklung fortsetzen und ausbauen", ist Peuschel überzeugt.

■ **Dr. Mouhib Adjan** hat zum 1. Juni die Position als Chefarzt der Abteilung für Geburtshilfe und Pränatalmedizin an der Helios Mariahilf Klinik Hamburg übernommen. Er folgt damit auf Dr. Maike Manz, die das Krankenhaus Ende Februar verlassen hatte. Der 61-Jährige bringt umfassende Kenntnisse und langjährige Erfahrungen insbesondere in der Speziellen Geburtshilfe mit. Zuletzt war der gebürtige Syrer Chefarzt der Frauenklinik im Asklepios Krankenhaus Lich. Nach dem Studium der Humanmedizin an der Universität Aleppo begann Dr. Adjan seine klinische Ausbildung in einem städtischen Krankenhaus mit 5000 Geburten pro Jahr. Das Foto zeigt ihn mit dem Ärztlichen Direktor der Mariahilf Klinik, **Dr. Christopher Wenck**.

■ Seit April leitet **Torge Koop** (46) die Helios Mariahilf Klinik Hamburg. Der approbierte Mediziner hat seit 2015 die Helios Klinik Wesermarsch geleitet, ehe er 2017 nach Stralsund wechselte. Als Mediziner und Gesundheitsökonom hat er viele Jahre Erfahrung im Krankenhausmanagement gesammelt. Von 2009 bis 2015 war er Leiter für den Unternehmensbereich Marktbeobachtung und Strategie bei den Asklepios Kliniken in Hamburg. Davor ist der gebürtige Bremer, der sein Studium der Humanmedizin an der Medizinischen Universität Lübeck absolvierte, in verschiedenen Positionen für die Bereiche Medizin-Controlling und Krankenhausbudgets tätig gewesen. Weitere akademische Managementgrundlagen erwarb Koop mit seinem Masterstudium Gesundheitsmanagement an der Universität Hamburg, welches er 2010 mit dem Master of Business Administration (MBA) abschloss.

■ Er ist ein Mann aus der Region – und war zuletzt der Dienstälteste in der Vorstandsriege der Sparkasse Harburg-Buxtehude. Mit 59 Jahren hat sich **Gerhard Oestreich** (rechts) nun in den Ruhestand verabschiedet, der allerdings so ruhig gar nicht werden soll: „Nach 44 Jahren bei der Sparkasse möchte ich mir jetzt Zeit für andere Dinge des Lebens nehmen." Der gebürtige Buchholzer hatte das Glück, „immer zum richtigen Zeitpunkt neue interessante Aufgaben zu bekommen", wie er sagt. Unter anderem leitete er die Filiale Tostedt, in der er auch gelernt hatte. Er gilt als „Vater des Vermögensmanagements", das er aufbaute, wurde Regionaldirektor mit Sitz in Buchholz und war seit 2001 stellvertretendes Vorstandsmitglied. Zu seinem Verantwortungsbereich zählten die Firmenkunden, die „oe" allerdings schon vor zwei Jahren seinem Kollegen **Cord Köster** übergab. Mit **Holger Iburg** (links) ist nun auch ein Nachfolger auf Vorstandsebene gefunden. Bei der offiziellen Bekanntgabe seines Ausstiegs erhielt Gerhard Oestreich von 500 Kollegen „standing ovations, das hat mich sehr berührt". Künftig will er mehr Zeit mit seiner Ehefrau, **Uschi Tisson-Oestreich** und den demnächst zwei Enkeln verbringen. Seine Frau lernte er übrigens bei einer Pressekonferenz kennen – nach dem Motto „Pressefreiheit trifft Bankgeheimnis", wie er augenzwinkernd sagt.