

BUSINESS & PEOPLE

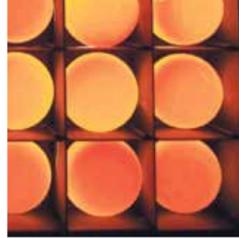
DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN AUS DER METROPOLREGION HAMBURG



INTERVIEW

Fruchthändler Sven Heinsohn über die Tücken der Globalisierung.

Seite 2



FOOD

Henner Schönecke: „Das Ei ist ein sehr emotionales Produkt.“

Seite 5



LOTTO

Glücksspiel in Zeiten von Corona: Warum nicht mal ein Rekordjahr?

Seite 8

UNKOPIERBAR GUT IM SERVICE!



seit 1985

KOPIERER
DRUCKER
PLOTTER
SCANNER

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

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



Der Süden schafft Fakten

Es geht um Wirtschaft & Wissenschaft, Kollaboration, wissensbasierte Jobs und Zukunftstechnologien

Von Wolfgang Becker

Hamburg plant die Zukunft, der Süden setzt den Plan bereits konkret um. Mit der „Science-City“ in Bahrenfeld und dem Digital Campus „Hammerbrooklyn“ hat die Hansestadt zwei Langzeitprojekte aufgelegt, die ganz konkret für das Ziel stehen, die Elbmetropole zur Innovations-Hauptstadt Deutschlands zu machen. Auch der Süden hat eine Rolle abbekommen. Im Windschatten der Technischen Universität Hamburg (TUHH) soll hier die „Innovation City Harburg“ entstehen. Konkret steht dabei die anwendungsorientierte Forschung im Mittelpunkt. Während die Science-City – hier sollen mehr als 5000 Studenten der Universität Hamburg in den Bereichen Chemie, Physik und Biologie forschen, arbeiten und leben, hinzu kommen circa 2200 Wissenschaftler am DESY – ein auf Jahrzehnte angelegtes Stadtentwicklungsvorhaben ist und im Digital-Pavillon

Hammerbrooklyn ab Mai zunächst mal eine Filiale des Innovations-Ökosystem „Factory Berlin“ eröffnet wird, schafft der Süden mit drei Großprojekten länderübergreifend Fakten: dem Hamburg Innovation Port HIP im Channel, dem Tempowerk in Bostelbek und dem „5G-Scenario-Lab“ im TIP Innovationspark Nordheide in Buchholz.

5G-Reallabor in der Nordheide

Was alle drei Standorte verbindet: Hier existiert eine enge Verknüpfung zwischen Wirtschaft und Wissenschaft. Das Tempowerk hat eine langjährige Verbindung zur TUHH und setzt auf Kollaboration, der Hamburg Innovation Port ist der erklärte Ort im Harburger Binnenhafen, an dem die TU ihre Wachstumsziele umsetzen will, und der Innovationspark Nordheide pflegt unter der Regie der WLH Wirtschaftsförderung im Landkreis Harburg Kooperationen gleich zu mehreren

Universitäten und Hochschulen. Letzterer wird nach derzeitigem Ermessen und unter Einbeziehung aller positiven Signale aus der Politik zum ersten Reallabor für 5G-Technologie in der Metropolregion Hamburg, ein ehrgeiziges Projekt, das sehr gute Chancen für eine öffentliche Förderung hat. Im Landkreis sollen wissensbasierte Arbeitsplätze mit Technologie- und Innovationsschwerpunkt entstehen.

Während sich das Tempowerk derzeit komplett neu aufstellt, künftig als Konferenzzentrum mit Hotel und Gastronomie zu einem Netzwerk-Hotspot wird und sich konzeptionell eher um kleinere Unternehmen und Start-ups kümmert, zeichnet sich im Channel mit dem zweiten Bauabschnitt des HIP eine Entwicklung ab, die eine Dimension für ganz Norddeutschland haben könnte. Hamburgs Wirtschaftsminister Michael Westhagemann betonte unlängst in einem Interview mit dem „Hamburger Abendblatt“, dass Harburg eine Schlüsselrolle beim Thema Innova-

tion zukomme. Das Investment von Weber ist ein wesentlicher Baustein bei dem Vorhaben, Hamburg bundesweit an die Spitze der Innovationsbewegung zu setzen.

Doch zunächst muss gebaut werden. In einem exklusiven Interview mit B&P betonte der neue TUHH-Präsident, Andreas Timm-Giel, dass sich die Wachstumsstrategie der Uni vor allem auf den Binnenhafen konzentrierte, für neue Professoren gebe es jedoch absehbar zu wenig Platz. Timm-Giel: „Für neue Professoren und aufwachsende Institute wird es ab Oktober 2021 knapp.“ HIP-Investor Arne Weber hofft nun auf eine baldige Zusage der Hansestadt, die dafür verantwortlich ist, Raum für die Uni zu schaffen. Er steht Gewehr bei Fuß und könnte den Bau von HIP Two jederzeit starten.

» Mehr zur Technologie-Offensive im Hamburger Süden auf den Seiten 3 (HIP), 11-14 (Tempowerk) und 24 (TIP). Podcast-Tipp auf der Seite 11



BAUEN

Vor Ort in Harburg: Die Achse Berlin-Uelzen gibt es nur bei Meyer Bau

Seite 17



IMMOBILIEN

Eine Branche in stetigem Aufwind: So läuft es im Hamburger Süden.

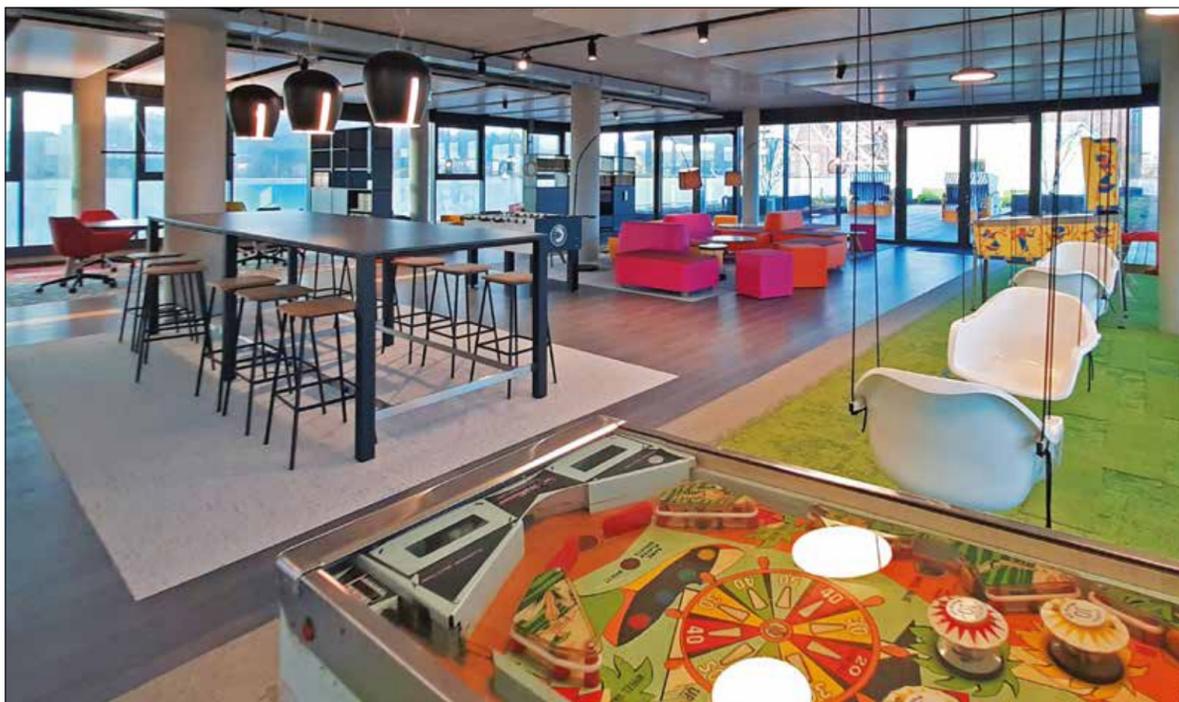
Seiten 18 bis 27



PREMIERE

Die Podcast-Premiere mit Henner Schönecke, Christoph Birkel und Thomas Falk.

Seiten 5, 11, 33 und 43 (Infos zum B&P-Digitalpaket)



ZEIT FÜR INNOVATION

- großzügige Spiel- und Eventfläche mit Dachgarten
- kreativer Raum für Austausch und zum Entwickeln neuer Ideen
- anmietbar für Vorträge, Sitzungen und Firmenevents

INFORMATIONEN

www.hamburg-innovation-port.com/spielwiese

Hi&P Spielwiese

EDITORIAL

Wolfgang Becker (links)
und Wolfgang Stephan

Remote statt Präsenz und Hören statt Sehen . . .

Es wäre wieder einmal an der Zeit, die „Keule“ herauszuholen und sich über den deutschen Weg durch eine Krise namens Corona auszulassen. Viel gäbe es zu sagen, viel zu kritisieren und vieles anzumerken. Aber: Derzeit hilft es niemandem weiter, in den allgegenwärtigen Chor der neuen deutschen Lamento-Welle einzustimmen. Schauen wir also auf das, was außergewöhnlich ist. Auf das, was sich verändert. Auf das, was Mut in der Krise machen kann.

Was das sein könnte, finden Sie auf 48 Seiten in der ersten B&P-Ausgabe im zweiten Corona-Jahr. Zugegeben, Gastronomen, Hoteliers, Einzelhändler, Reiseveranstalter und Konzertagenturen finden sich in dieser Ausgabe so gut wie nicht wieder, denn sie sind von der Krise beinahe getroffen worden und kämpfen vielfach ums Überleben. Wohl dem, der Corona die Stirn bieten und sich selbst neu erfinden kann. Zum Beispiel Jan Grohmann-Falke, Geschäftsführer bei Groh-P.A. Veranstaltungstechnik in Buchholz. Er sorgt mit seinem Team normalerweise dafür, dass namhafte Bands ihre Bühnen-Show proben können, dass bei großen und kleinen Events der Sound stimmt und dass Veranstaltungen aller Art perfekt in Szene gesetzt werden. Alles vorbei, oder? Nicht ganz: Da Präsenz zurzeit eher ein schwieriges Thema ist, hat der Meister für Veranstaltungstechnik nachgesteuert. Er bietet Firmen den perfekten Auftritt

im Remote-Modus an. Remote bedeutet: „Nicht in unmittelbarer Nähe befindlich, aber miteinander verbunden“. Das ist gelebte Corona-Realität. Und steckt hinter einigen Veranstaltungen, über die B&P berichtet. Aus Veranstaltungstechnikern sind mittlerweile Kameramänner geworden, die den Volksbank-Vorstand oder den niedersächsischen Wirtschaftsminister ins rechte Licht rücken.

„Vierbeiniges Geflügel“

Kurz: Vieles verändert sich in diesen Zeiten. Die Abwesenheit von Präsenzveranstaltungen entlädt sich in kreativen unternehmerischen Lösungen – und so wird beispielsweise auch das Hören zum neuen Sehen. Die Anfrage an B&P kam aus der Wirtschaft: Können Sie auch einen Podcast machen? Klar, können wir. Zum Start des neuen Formats „B&P-BusinessTalk“ kommen drei namhafte Akteure aus völlig unterschiedlichen Branchen zu Wort: Henner Schönecke berichtet über „vierbeiniges Geflügel“, Technologiepark-Betreiber Christoph Birkel erzählt, warum er den dreirädrigen „Tempo-Wagen“ wirklich klasse findet, und Thomas Falk vom Arbeitgeberverband in Stade möchte sein Homeoffice liebend gern wieder gegen das Büro umtauschen. Reinhören. Mehr wissen. Mitreden . . .

Wolfgang Becker und Wolfgang Stephan

„Die Lieferketten sind extrem gestört“



INTERVIEW: Sven Heinsohn, Geschäftsführer von Global Fruit Point Buxtehude, über den globalen Handel in Zeiten der Pandemie

Globale Probleme verlangen nach globalen Lösungen, doch der Blick auf die momentane Corona-Pandemie zeigt: Nicht einmal im eigenen Land wird solidarisch an einem Strang gezogen, wie soll das denn erst weltweit funktionieren? Während in China schon wieder das normale Leben Einzug hält und in den USA offenbar jeder geimpft wird, der nicht bei Drei auf dem Baum sitzt, versinkt die Europäische Union im Impfdesaster. In Deutschland stellt sich der wahlkampfgetriebene Föderalismus selbst ein Bein, und der Steuerzahler fragt sich, wie lange es unter dem derzeitigen politischen Geruckel eigentlich noch gut gehen soll. Viele Fragen stellen sich auch Unternehmer und Selbstständige – und zwar nicht nur „stillgelegte“ Hoteliers und Gastronomen, sondern auch Akteure wie der Buxtehuder Fruchthändler Sven Heinsohn, der mit seinem Unternehmen Global Fruit Point für volle Regale im Lebensmitteleinzelhandel sorgen soll, dazu aber auf eine funktionierende globale Logistik angewiesen ist. Er beantwortete die Fragen von B&P-Redakteur Wolfgang Becker.

Sven Heinsohn ist einer der Gründer und Geschäftsführer des Fruchthändlers Global Fruit Point GmbH in Buxtehude. Von Erzeugern aus der ganzen Welt bezieht er frisches Obst wie Tafeltrauben, Steinobst, Zitrusfrüchte, Bananen, Beeren, Kernobst, Mangos und Avocados für Kunden aus dem deutschen Lebensmitteleinzelhandel.
Foto: Andrea Heinsohn Photography

Es scheint, als stoße das Konzept der Globalisierung in Krisenzeiten unübersehbar und zeitlich unkalkulierbar an seine Grenzen. Wie stellt sich die Situation für ein Unternehmen dar, das seine Ware von Lieferanten aus aller Welt bezieht?

Die Lieferketten sind extrem gestört, weil die logistischen Lieferwege nicht mehr funktionieren. Das ganze fein abgestimmte System ist aus dem Rhythmus, was nicht nur dazu führt, dass die Fahrpläne auf den Frachtrouten von Übersee durcheinander sind, sondern auch dazu, dass die Container nicht dort stehen, wo sie gebraucht werden.

Wo stehen die denn?

Zurzeit stehen in Neuseeland, Australien sowie in Nordamerika viel zu viele Container, in Südostasien, Südafrika und Indien dagegen viel zu wenig. In der Folge steigen die Preise überall dort, wo zu wenig Kapazität vorhanden ist.

Wie wirkt sich das speziell auf den Fruchthandel aus, der ja zudem noch auf Kühlcontainer angewiesen ist?

Wir haben teilweise eine komplette Unterversorgung. Nicht nur Corona spielt dabei eine Rolle, es kommen auch noch Wetterphänomene hinzu. Dadurch verzögern sich die Abfahrten der Schiffe. Und wir haben teilweise sogar schon klassische Kühlschiffe eingesetzt, um dem Containermangel zu begegnen.

Ist es schon vorgekommen, dass Sie Ihre Kunden im Lebensmitteleinzelhandel nicht beliefern konnten?

Bislang sind wir unseren Verpflichtungen immer nachgekommen, aber nur, weil viel-

fach umgesteuert wurde. Wenn A beispielsweise mangels Transportmöglichkeit nicht verschifft werden kann, dann müssen wir eben bei B ordern.

Was wird aus der Ware, wenn sie in Südafrika geordert haben, aber das Schiff nicht rechtzeitig abfährt? Und wer hat am Ende den Schaden – der Importeur oder der Erzeuger?

Wenn wir unsere Kunden nicht beliefern können, haben wir den Schaden. Was den Erzeuger angeht: In unserer Branche gibt es einen Leitspruch. Der lautet: „Es wird immer im Sinne der Ware gehandelt!“ Ich bin als Importeur darauf angewiesen, dass die bestellte Ware rechtzeitig und frisch in Rotterdam oder Hamburg angeliefert wird. Wenn das durch das Versagen der Logistikkette nicht gewährleistet ist, muss ich meine Ware woanders bestellen. Und mein Erzeuger muss seine Ware woanders verkaufen. Niemand würde einen Container voller Tafeltrauben entsorgen. Diese Ware ernährt uns alle. Deshalb gibt es auch immer eine Lösung. Wenn ich als Exporteur in der Breddouille bin, finde ich einen anderen Weg. In der Folge landet dann Ware aus Südafrika eben im Mittleren Osten, in Nordamerika oder Asien statt in Europa.

Zeit ist in Ihrem Geschäft ein entscheidender Faktor, denn frische Lebensmittel sind verderblich und können nicht beliebig zwischengelagert werden – es muss also immer ein Abnehmer her. Gibt es weltweite Fruchtbörsen? Oder wie wird der Exporteur seine Trauben los . . .

Die Erzeuger leben von ihren weltweiten Netzwerken. Dabei ist der Produzent aus Chile oder Südafrika gegenüber seinen deutschen Kollegen deutlich im Vorteil, denn er

nimmt am Weltmarkt teil. Diese Erzeugerländer haben vielfältige Handelsabkommen. Für den deutschen Apfel gibt es das übrigens nicht. Den finde ich in der EU, aber nicht genügend in Asien, Afrika, Nord- oder Südamerika.

(Mehr zum Thema: <https://www.business-people-magazin.de/business/handel/ein-vitaminstrom-made-in-germany-27925/>)

Das heißt für Global Fruit Point: Sie müssen in ständigem Kontakt mit den Erzeugern stehen und rechtzeitig absprechen, ob die Ware fristgemäß geliefert werden kann?

Ja. Für die Lieferanten gilt: Die Welt ist groß genug. Niemand ist gezwungen, die Ware zu kleinsten Preisen in einen gesättigten Markt zu drücken. Und die Märkte verändern sich. Zum Beispiel China: Früher wurde Ware aus China sehr günstig in die ganze Welt transportiert. Doch mit dem steigenden Wohlstand – China hat schon wieder ein Wirtschaftswachstum von sechs bis acht Prozent – hat sich seit Jahren der nationale Markt stark entwickelt. Wenn die Lieferketten nicht funktionieren, wird die Ware eben zu guten Preisen an die eigene Bevölkerung verkauft.

Corona hat nicht nur die Logistik durcheinandergebracht, das Virus verhindert auch die persönlichen Überseekontakte immens. Was bedeutet das konkret für Sie?

Das ist ein großes Problem, denn die persönlichen Kontakte sind weitaus wichtiger als wir glauben. Keine Videokonferenz kann das ersetzen. Ich spüre in den Gesprächen mit Lieferanten, dass der Kontakt stärker wiederbelebt werden muss. Wir sitzen jetzt seit einem Jahr zu Hause. Es ist aber zurzeit nicht daran zu denken, nach Chile, Peru oder Argentinien zu reisen. Da komme ich nirgends rein. Ich will jetzt versuchen, dass ich wenigstens mal nach Südafrika fliegen kann.

Und die Situation im Büro?

Von den 22 Mitarbeitern sind durchweg nur sechs da – alle anderen arbeiten im Homeoffice. Manchen Kollegen habe ich seit Wochen nicht mehr gesehen. Wir nehmen Corona sehr ernst, da wir als Unternehmer eine große Verantwortung für unsere Mitarbeiter und deren Familien haben. Also haben wir die Sicherheitsbedingungen nochmals verschärft. Wir hoffen auf zeitnahe Impfungen. Zurzeit halten wir das Geschäft nur am Laufen.

Worauf stellen Sie sich in diesem Jahr ein?

Wir planen, ab Oktober dieses Jahres wieder zu reisen. Es weiß ja niemand, wie sich die Pandemie weltweit weiterentwickelt, also haben wir jetzt einfach mal einen Plan gemacht, den wir als realistisch einschätzen.

» Web: www.frupo.de

IMPRESSUM BUSINESS & PEOPLE

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

CHEFREDAKTEUR: Wolfgang Stephan (verantwortlich)
OBJEKTLÉITUNG: Wolfgang Becker
REDAKTION: Wolfgang Becker, Martina Berliner, Tobias Pusch
KORREKTORAT: Leonie Ratje
LAYOUT/PRODUKTION: Gunda Schmidt
ANZEIGEN: Sönke Giese (verantwortlich)
VERTRIEB: Marcus Stenzel
AUFLAGE: 45 000
HERAUSGEBER: Zeitungsverlag Krause GmbH & Co. KG, Glückstädter Straße 10, 21682 Stade
GESCHÄFTSFÜHRER: Georg Lempke
DRUCK: Pressehaus Stade, Zeitungsdruck GmbH, Glückstädter Straße 10, 21682 Stade

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

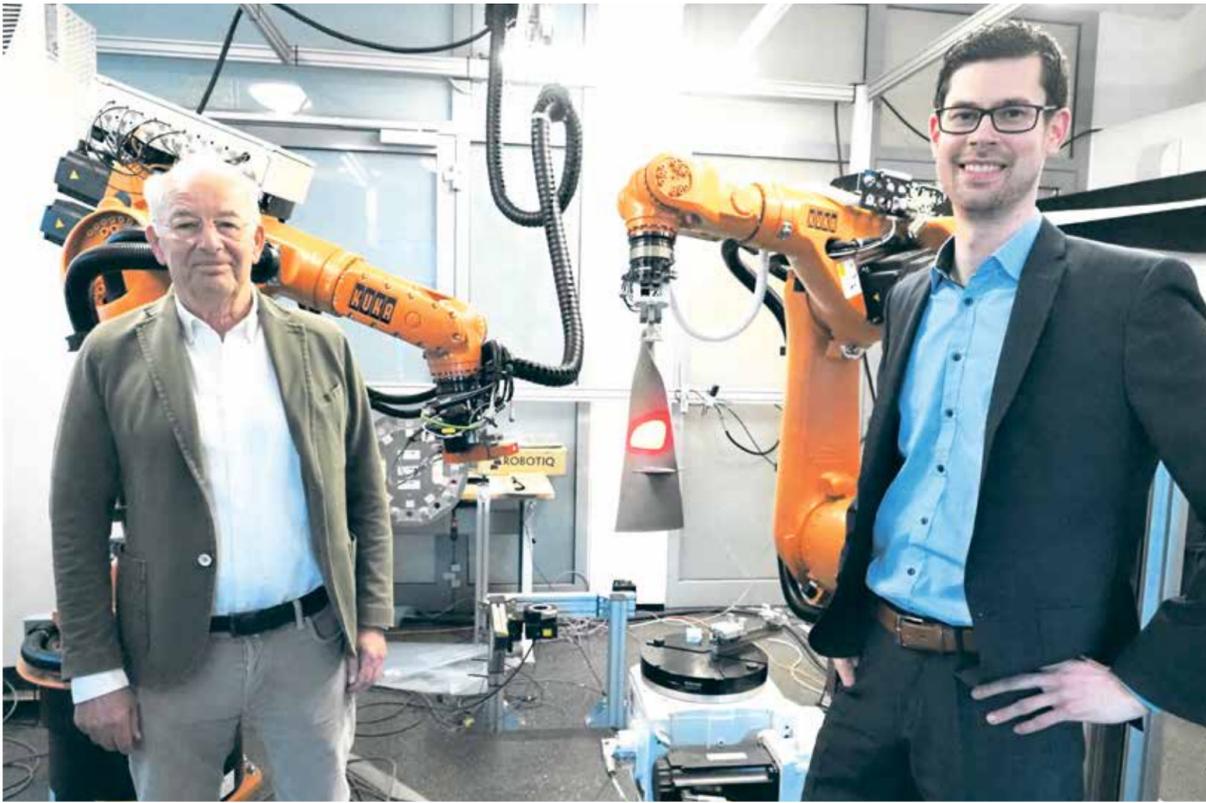
KOLLABORIERT
EUCH MAL!

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

www.tempowerk.de



**TEMPO
WERK
HAMBURG**



Besuch bei 3D.aero: Mitgründer Michael Ernst (rechts) und HIP-Investor Arne Weber stehen vor einem Roboter-Duo, das Bauteile von Flugzeugturbinen vollautomatisiert auf kleinste Beschädigungen untersucht. Das Unternehmen ist eine TUHH-Ausgründung – sozusagen die Blaupause für weitere Transfer-Aktivitäten, die Harburg zur „Innovation City“ machen sollen.

Fotos: Wolfgang Becker



Exklusiv für B&P und hybrid: Im Konferenzraum von HC Hagemann Real Estate sprechen Arne Weber (von rechts), TUHH-Präsident Andreas Timm-Giel, Prof. Timo Heinrich und Michael Ernst von 3D.aero mit B&P-Redakteur Wolfgang Becker.

Foto: Dirk Syllwasschy



„Wir brauchen diesen Inkubator“

Warten auf HIP Two: Ein **B&P-GESPRÄCH** mit TUHH-Präsident Andreas Timm-Giel, Prof. Timo Heinrich, 3D.aero-Mitgründer Michael Ernst und Investor Arne Weber

Das Ziel ist klar definiert: Harburg soll das Zentrum der „Innovation City Hamburg“ werden und ist nicht zuletzt aufgrund der Technischen Universität Hamburg auf dem besten Wege, sich als Standort zu etablieren, an dem Wirtschaft und Wissenschaft eng zusammenrücken. Eine Schlüsselrolle kommt dabei dem Hamburg Innovation Port HIP zu, einem ambitionierten Projekt von Channel-Begründer und Investor Arne Weber. Er ist angetreten, der TUHH im Binnenhafen den dringend benötigten Raum für die nächsten Wachstumsschritte zu beschaffen: Büros, Labore, Werkstätten und Kommunikationsflächen. Um dieses Thema ging es Ende März im Rahmen einer exklusiven Konferenzschaltung mit TUHH-Präsident Prof. Dr.-Ing. Andreas Timm-Giel, dem TU-Neuzugang Prof. Dr. Timo Heinrich (siehe auch Seite 48), 3D.aero-Mitbegründer Michael Ernst und Arne Weber im HIP One, dem ersten fertigen Gebäude an der Blohmstraße. Schnell wurde in dem Gespräch deutlich, dass die Zeit drängt. Bereits ab Oktober ist die Raumsituation an der TUHH so angespannt, dass noch nicht klar ist, wo die dann erwarteten neuen Professoren arbeiten sollen, wie Timm-Giel sagte.

„Informelle Kontakte entstehen durch räumliche Nähe . . .“

Weber ist angetreten, den HIP je zur Hälfte mit Unternehmen und mit Wissenschaftlern zu füllen. Mit 3D.aero ist ein Unternehmen aus dem Luftfahrtkontext bereits eingezogen. Arne Weber: „Leider ist unsere 50:50-Rechnung noch nicht aufgegangen, auch weil die TUHH so einen großen Raumbedarf hatte. Das wollen wir in HIP Two ausgleichen.“ Auch hier wird für die TUHH geplant, sie ist als Ankermieter vorgesehen. Dazu TUHH-Präsident: „Eine Aufgabe der TUHH ist es, den Informationsaustausch zwischen der Wissenschaft und der Industrie zu gestalten. Das ist keine Einbahnstraße – wir profitieren in beiden Richtungen voneinander. Die räumliche Nähe ist deshalb sehr wichtig. Auch mit Blick auf Absolventen, die sich in Richtung Gründung bewegen. Man trifft sich auf der Spielwiese im HIP one, auf den Fluren oder in der Kaffeepause, ist im Austausch miteinander und teilt die Ressourcen. So stellen wir uns das hier vor.“ Ende vorigen Jahres zog Prof. Heinrich in den dritten Stock des HIP-Neubaus. Seine Erfahrung: „Der Austausch ist derzeit natürlich sehr eingeschränkt, aber uns ist schon klargeworden, dass beispielsweise auf der Spielwiese (siehe Seite 1) Kontakte über die TUHH hinaus entstehen. Informelle Kontakte entstehen durch räumliche Nähe.“ Heinrich erforscht unter anderem den Wert von sozialer Nähe und Kommunikation auf ökonomische Prozesse und entwickelt entsprechende Modelle.

Michael Ernst entwickelt mit seinen Kollegen bei 3D.aero unter anderem automatisierte Prüfsysteme für sensible Bauteile von Flugzeugturbinen. Dazu werden Roboter eingesetzt, die mithilfe von Messgeräten kleinste Beschädigungen oder feinste Risse in Turbinenschaufeln aufspüren, die in bestimmten Zyklen auf ihre Funktionsfähigkeit überprüft werden müssen. Der extreme technische Aufwand lohnt, weil auch diese Bauteile einen extrem hohen Wert haben. Das Anzapfen neuer wissenschaftlicher Erkenntnisse kann hier hilfreich sein.

„Die Innovationskraft hat im vorigen Jahr gelitten“

Ernst zu den Auswirkungen von Corona, also der Abwesenheit von Präsenz: „Bei unserer täglichen Arbeit entstehen die besten Ergebnisse in der Gruppe. Da ist diese kontaktlose Zeit eine echte Herausforderung. Wir haben schon registriert, dass unsere Innovationskraft im vorigen Jahr etwas gelitten hat, einfach weil die Leute so verstreut sind. Durch die jüngste Coronawelle fürchte ich schon, dass es sich weiter hinziehen wird, bis wir wieder zusammensitzen können. Wir brauchen diesen Inkubator, in dem sich alle gegenseitig mit ihren Ideen befruchten können.“ Genau das ist die Idee des Hamburg Innovation Port. Ernst: „Die Präsenz der TUHH hier im HIP passt für uns wie die Faust aufs Auge. Wir sind ja sozusagen eine Ausgründung der TU – das passt perfekt zusammen. Und wir haben hier die perfekte Infrastruktur vor Ort.“

Ab Oktober: Wohin mit den neuen Professoren?

Den Bau des HIP one hatte Weber in Vorleistung erstellt – der Mietvertrag der TUHH kam erst später, aber rechtzeitig zustande. Beim ungleich größeren HIP Two wünscht er sich nun vor dem Baustart eine feste Zusage. Mittlerweile wird es auch für die TU eng, denn die Wachstumsstrategie erfordert dringend mehr Platz. Timm-Giel: „Wir haben einen deutlichen Flächenbedarf – sowohl an Labor- als auch Büroflächen. So etwa 6000 bis 10 000 Quadratmeter. Für neue Professuren und aufwachsende Institute wird es ab Oktober 2021 knapp. HIP One ist dann voll belegt. Für das Wachstum werden daher ab 2022 dringend neue Flächen benötigt und wir wünschen uns natürlich, dass wir sie in der Nähe realisieren können. Das heißt: im Binnenhafen oder am Schwarzenberg Campus. Dort geht allerdings nichts mehr.“ Die Uni braucht insbesondere Laborflächen und denkt auch über einen bundesfinanzierten Forschungsbau nach. Der Bedarf wird mittelfristig deutlich in die Höhe schnellen, weil das Technikum saniert oder ersetzt werden muss, wie TUHH-Präsident Timm-Giel sagt. Weber könnte sofort loslegen und hat auch dieses Thema eingeplant. Arne Weber steht Gewehr bei Fuß: „Sobald der Mietvertrag steht, können wir bauen und kurzfristig Flächen bereitstellen, da wir Investor und Bauunternehmen zugleich sind.“

Sanierung oder Neubau? TUHH geht jetzt in die Planung

Laut Timm-Giel ist der Binnenhafen das ideale Quartier, um die TUHH zukunftsfähig aufzustellen und auszuweiten. „Wir sprechen über einen Zeitraum von

zehn Jahren. Die ersten Planungen müssen jetzt beginnen.“ Dasselbe gilt für die Vorplanung der Mietverträge. Deshalb versucht die TUHH, ihre Vorhaben in die Haushaltsplanungen 2023/24 einzubringen. Timm-Giel geht davon aus, dass in den kommenden Monaten Klarheit geschaffen wird. Zwischenanmietungen könnten für kurzfristig entstehenden Bedarf eine Übergangslösung sein. Die Stadt sitzt immer mit im Boot, da das Bauheima und die Anmietung in ihrer Hoheit liegen. Insgesamt hält der TUHH-Präsident Harburg für einen sehr erfolgversprechenden Standort – sowohl für die

TU-Pläne, als auch die Neuansiedlung weiterer Firmen, die die TU-Nähe suchen. Harburg als Standort für Innovationen und Technologietransfer zu setzen, sei sinnvoll. Und: „Wenn ich als Unternehmer vor habe, mich in Hamburg anzusiedeln, sollte ich mir Harburg unbedingt anschauen.“ Beeindruckt vom Binnenhafen äußert sich auch Prof. Heinrich, der erst seit Oktober an der TU forscht und lehrt.

» Web: <https://www.hamburg-innovation-port.com/>



VON ALLWÖRDEN

RECHTSANWÄLTE

IHRE KANZLEI FÜR WIRTSCHAFTS- UND PRIVATRECHT

- Arbeitsrecht
- Vertragsrecht
- Bank- und Kapitalmarktrecht
- Datenschutzrecht
- Handelsrecht
- Medien- und Presserecht
- Gesellschaftsrecht
- Marken- und Wettbewerbsrecht
- Unternehmenskauf und -nachfolge
- AGB und E-Commerce
- Außenwirtschaftsrecht
- Immobilienrecht

VON ALLWÖRDEN
Rechtsanwälte PartG mbB

Carl-Goerdeler-Weg 1
21684 Stade

☎ 0 41 41 80 299 20
✉ office@va-ra.com

www.va-ra.com



Der Slow Juicer ist eine durchaus beachtliche technische Errungenschaft und macht in der Küche Eindruck. Das Foto zeigt das B&P-Testgerät kurz vor dem Einsatz.



Per Du mit dem Lila Luder...

B&P TEST Der Slow Juicer von Kuvings macht aus Obst und Früchten Saft – Ein Aha-Erlebnis made by Keimling Naturkost

Auch das gehört dazu: Nach dem Saft ist vor dem Saft, also muss die aufwendige Mechanik gereinigt werden. Der Abwasch ist sozusagen die Vorfreude auf die nächste Vitaminbombe. Fotos: Wolfgang Becker

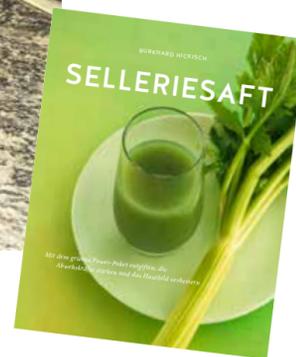
Man nehme vier geschälte Blut-orangen und 200 Gramm Karotten der Sorte Lila Luder. Alles wird grob zerkleinert und in den Entsafter gegeben. Den fertigen Saft in zwei Gläser umfüllen und mit einem Teelöffel Kukka anreichern – so geht Rohkost heute. Passionierte Biertrinker können an dieser Stelle aufhören, den Text zu lesen. Wer jedoch in den Rohkostkosmos à la Keimling Naturkost eintauchen und etwas über gesunde und zudem äußerst schmackhafte Ernährung erfahren möchte, sollte dranbleiben. Das Buxtehuder Unternehmen gilt als Trendsetter in Sachen Rohkost und vegane Ernährung. Und es bietet dazu einen beachtlichen Maschinenpark auf, denn, so betont Gründer und Geschäftsführer Winfried Holler, Entsafter ist nicht gleich Entsafter. Und Saft ist nicht gleich Saft. Das Wie ist entscheidend. Keimling Naturkost vertreibt unter anderem den Slow Juicer des südkoreanischen Herstellers Kuvings – B&P-Redakteur Wolfgang Becker hat das Gerät getestet und ist prompt auf den Saft gekommen.

Die Technik

Keine Frage, das Gerät macht was her. Der Entsafter von Kuvings ist mit etwas über sieben Kilo ein echtes Schwergewicht. Wie ein Turm ragt der Einfüllstutzen aus der Silhouette aus Küchentechnik heraus. Der Slow Juicer (frei übersetzt: langsamer Entsafter) hat einen kräftigen Motor, Bauteile aus hochwertigem Kunststoff und als zentrales Element eine konisch geschwungene Schnecke, die Obst und Gemüse mit einer vergleichsweise langsamen Umdrehung Zelle für Zelle aufbricht und die entweichende Flüssigkeit durch den Seierkorb presst. Der Trester landet links im Auffangbehälter, der Saft fließt in den Behälter zur Rechten. Das Gerät kommt ohne hohe Umdrehungen und folglich auch ohne Lautstärke und störende Vibrationen aus. Sollte sich eine aufmüpfige



Das Ergebnis ist die Arbeit wert und auch was fürs Auge: So wartet der frisch produzierte Saft aus dem Kuvings auf den entscheidenden Moment des Genusses.



Möhre festklemmen, was in seltenen Ausnahmefällen passieren kann, gibt es einen Rückwärtsgang – also immer schön locker bleiben.

Der Saft

Saft kommt aus dem Tetrapack, allenfalls aus der Zitruspresse. So die bisherige Grundüberzeugung. Doch das, was da aus dem Kuvings herausläuft, ist mit nichts zu vergleichen, was der unbedarfte Safttrinker bislang als „normal“ erachtet hat. Sowohl die Keimling-Rezepte als auch die Zubereitung an sich machen den Saft zu einem unvergleichlichen Geschmackserlebnis. Hier geht es eben nicht um „brutal zerquetscht“, sondern um „behutsam zerdrückt“. Das fühlt sich im Gaumen nicht nur besser an, es ist auch gesünder und bekömmlicher,

wie Winfried Holler sagt und auf die Molekülstrukturen verweist. Kein Geheimnis: Auf die Mischung der Zutaten kommt es an. Wer bislang nur Orangen gepresst hat, kommt nicht unbedingt auf die Idee, Saft aus Stangensellerie zu machen. Und bringt sich damit um ein gesundes und vitalisierendes Geschmackserlebnis. Wenn dann noch Äpfel, vielleicht ein kleines Stück Ingwer und das eingangs beschriebene Lila Luder hinzukommen, ist der Powerdrink perfekt.

Die Produktion

Um Saft der hier erwähnten Qualität und Mischung auf den Tisch zu bringen, ist mehr nötig als nur eine Steckdose in der Wand. Sollen zwei große Gläser gefüllt werden, ist die Menge des benötigten Obstes/Gemüses recht beeindruckend. Mal eben ne-

benbei einen Saft pressen, ist nicht angesagt. Hier geht es um mehr: um bewusstes Auswählen, Vorbereiten, Zuschneiden und Verarbeiten. Es hat fast etwas Meditatives, sich die Zeit zu nehmen, einen Berg von Rohkost zu einem köstlichen Saft zu verarbeiten. Slow down gilt nicht nur für den Kuvings, sondern auch für den Bediener. Jede Zutat wird Stück für Stück durch den Einfüllstutzen in den Entsafter gegeben und mit einem herzhaften Knacken in den Seierkorb befördert. Links werden die zerkleinerten und ausgepressten Fasern ausgestoßen, rechts läuft der Saft in den Auffangbehälter. Was heißt hier Saft – das ist eine Vitaminspritze par excellence.

Die Nacharbeit

Der quasi meditative Prozess der Safterstellung endet jäh, wenn das Ergebnis genossen wurde. Grund: Der Kuvings ist keine zweiteilige Zitronenpresse, sondern ein übriges in Südkorea entwickeltes und produziertes Hightech-Gerät mit einer optimierten und ausgeklügelten Mechanik. Die zentrale Schneckenwelle wurde bereits erwähnt. Insgesamt kommen fünf bewegliche und leicht zu zerlegende Bauteile zum Einsatz, die bis auf den Einsatz mit den feinen Sieben (Seierkorb) allesamt in die Geschirrspülmaschine wandern können. Für die feinen Siebe liefert Keimling Naturkost spezielle Reinigungsbürsten, mit denen hartnäckige Fruchtreste praktisch entfernt werden können. In der Praxis ist der Einsatz des Geschirrspülers allerdings eher die seltene Ausnahme. Unter fließendem Wasser lassen sich alle Bauteile schnell und gründlich reinigen. Trocknen lassen. Zusammensetzen. Fertig für die nächste Verabredung mit Lila Luder und Co.

Fazit

Winfried Holler hat recht: Saft ist nicht gleich Saft. Das B&P-Experiment ist zu einem überzeugenden Ende gekommen: Der Kuvings ist nun fester Bestandteil des heimischen Saftlabors und hält regelmäßig neue und vor allem frische Geschmackserlebnisse bereit. Tetrapack war gestern, jetzt wird geschält und entkernt. Die Arbeit lohnt sich allemal. Die 549 Euro, die der aktuelle Kuvings Whole Slow Juicer EV0820 kostet, sind zwar eine Stange Geld, aber sinnvoll investiert, wenn es um gesunde und bewusste Ernährung geht. Dazu bietet das Buxtehuder Unternehmen Keimling Naturkost nicht nur jede Menge Zutaten, sondern auch hilfreiche Literatur mit Tipps und Rezepten.

» Web: www.keimling.de





Software für Logistik

Software für:

- Lagerung
- Produktion
- Transport

Wareneingang

Inventur

Kommissionierung

Digitalisierung

Materialfluss

Verpackung

Visualisierung

Logistik 4.0

Verladung & Versand

Transporte

Warenausgang

Höhen 19, 21635 Jork, www.opus-g.com



Die Hühner-Flüsterin im Einsatz: Janna Oelkers ist Betriebsleiterin für die Freiland-Eierproduktion auf dem Taterberg bei Ardestorf.



Fröhliche Ferkel: Die Duroc-Schweine auf dem Hof von Peter Georg Witt in Dithmarschen liefern das Fleisch der Marke „Ringelswin“, das Schönecke jetzt exklusiv anbietet.

Im Volksmund heißt es „Ein Ei gleicht dem anderen“ – stimmt das eigentlich?

Die Eier aus unserem Betrieb sind sowohl vom Geschmack als auch von der Qualität schon deshalb anders als andere, weil wir unsere Kunden direkt beliefern – das garantiert ein Höchstmaß an Frische. Wir achten zudem auf die Schalenstabilität. Wir vermarkten fast nur braune Eier – die können eine härtere Schale haben und sind durchschnittlich größer. Hochwertiges Futter ist ebenfalls ein Qualitätsmerkmal. Am Ende ist das Ei aber ein Ei. Unsere Produkte stehen deshalb vor allem für Transparenz, Geschichte, Tierwohl und Ethik.

Das ist ja das Schöne an einem regionalen Erzeugerbetrieb – da kann ich mir theoretisch auch mal das Huhn von nebenan im Freiland anschauen. Transparenz und kurze Wege – das sind gute Argumente für den Kauf regionaler Produkte. Der Geflügelhof Schönecke setzt sich von der Konkurrenz auch optisch deutlich ab – das sieht man schon an den Schachteln. Welche Idee steckt dahinter?

Es gibt auch noch andere Erzeuger, die diese Schachteln benutzen, aber wir sind im Hamburger Bereich der größte Kunde des Lieferanten. Ein Hauptgrund: Man kann auf diesen Eierschachteln einfach mehr erzählen und abbilden, weil sie mehr Oberfläche haben. Und die Schachtel ist sehr fest.

Fühlt sich das Ei nicht in einer herkömmlichen weichen Eierpappe wohler?

Die ersten Diskussionen gingen tatsächlich in diese Richtung, aber das muss man sich so vorstellen: Ein Fahrradfahrer, der eine Mütze trägt und stürzt, verletzt sich viel schneller als einer, der einen Helm trägt. Der harte Helm schützt – so ist das auch bei den Schachteln. Über die Auswirkung harter Eierschachteln gibt es sogar eine Bachelorarbeit, die an der Hochschule für Angewandte Wissenschaften in Bergedorf erstellt wurde.

Sich mit dem Produkt Ei gegen die Konkurrenz abzusetzen, erscheint ja gar nicht so einfach, aber Ihnen gelingt das – was ist das Geheimnis?

Wir waren schon immer sehr nah am Kunden. In den 90er-Jahren fing das an, als sich die Kunden erstmals fragten, woher denn das Lebensmittel kommt. Das ist uns früh aufgefallen. Uns wurde schnell klar, wenn wir uns

„Das Ei ist ein sehr emotionales Produkt“

INTERVIEW Henner Schönecke über harte Schachteln, Transparenz, Bruderhähne und „vierbeiniges Geflügel“: Lamm, Schwein und Rind



Henner Schönecke im Kreise seiner gefiederten Mitarbeiterinnen: Der 47-Jährige führt die Geschäfte des Elstorfener Unternehmens in vierter Generation und überträgt den Qualitätsanspruch nun auch auf Fleischprodukte von Schwein, Lamm und Rind.

neue aufstellen, dann gehen wir nicht von der Käfig- auf die Bodenhaltung, sondern sofort ins Freiland. Das war damals ein sehr teurer und engagierter Schritt, denn wir konnten tatsächlich nur die Hälfte der Freiland Eier auch als solche vermarkten. Der Markt war noch gar nicht reif. Mittlerweile bekommen wie die Eier sehr gut verkauft. Ein weiterer Zweig mit starker Nachfrage ist das Bio-Ei. Das wird massiv mehr. Das Ei ist ein sehr emotionales Produkt.

Das Unternehmen Schönecke ist Erzeuger, Vermarkter und Händler in einem,

aber eben keine Brüterei. Wie gehen Sie mit dem umstrittenen Töten von männlichen Eintagsküken um?

Wir haben in der Tat keine Küken im Betrieb, fühlen uns aber verantwortlich für die ganze Kette. Grundsätzlich gilt: Die getöteten männlichen Küken, die aus dem genetischen Stamm der Legehennen kommen und aufgrund ihres Geschlechtes nun mal keine Eier legen können, werden nicht auf den Müll geworfen. Sie landen beispielsweise in der Tierfutterproduktion. Auch der Bruderhahn aus der genetischen Legehennen-Li-

nie, da überleben die männlichen Küken, wird ja nicht in die Freiheit entlassen und läuft irgendwo fröhlich herum, auch dieses Tier wird letztendlich getötet, um das Fleisch zu verzehren. So gibt es beispielsweise Pfefferbeißer aus Bruderhahn-Fleisch.

Aber ist das nicht unwirtschaftlich?

Das Töten eines Tieres ohne einen wirtschaftlichen Grund ist verboten – so steht es im Tierschutzgesetz. Es bleiben zwei Wege: Entweder, wir lassen das männliche Küken gar nicht schlüpfen, was meines Erachtens der optimale Weg wäre, oder aber wir zie-

hen den Hahn trotzdem auf und führen das Fleisch der menschlichen Ernährung zu. Zurzeit sieht es deshalb danach aus, dass wir in Deutschland viel stärker in die Jungahnmast gehen.

Die Pandemie hat im vergangenen Jahr einen Großteil der Gastronomie-Umsätze in den Lebensmitteleinzelhandel verschoben – konnten Sie durchgängig liefern?

Wir haben unsere Kunden auch auf den Wochenmärkten durchgängig beliefert. Was uns freut, ist, dass der Lebensmitteleinzelhandel und vor allem die Menschen, die dort arbeiten, sehr in den Fokus gerückt sind. Die Mitarbeiter haben sich tagtäglich auf den Weg zu ihren Arbeitsplätzen gemacht. Eierverkauf aus dem Homeoffice geht eben nicht.

Und hat sich die Pandemie auf das Sortiment ausgewirkt?

Die Nachfrage nach Bioprodukten hat spürbar angezogen. Die Kundenstruktur hat sich verändert – für viele ist der Einkauf sozusagen das letzte Event, was in dieser Zeit noch geblieben ist. Und die Leute haben auch Zeit, sich beraten zu lassen. Da kauft man dann auch mal etwas anderes ein als normalerweise – Perlhühner, Maishähnchen, Biogeflügel, hochwertiges Schweinefleisch. Wir haben schon 2005 Freilandgeflügel aus Frankreich angeboten – als einer der ersten in Hamburg. Dasselbe gilt für Bioprodukte. Entsprechend ist unsere Kundschaft. Schönecke steht heute aber für mehr als nur Eier und Geflügel.

Schwein, Lamm und Rind – sozusagen „vierbeiniges Geflügel“? Worauf darf sich der Verbraucher einstellen?

Eigentlich denken wir schon seit 2014 über das Geflügelthema hinaus. Das Gute: Wenn man aus dem Geflügelbereich kommt, ist man hochsensibel für Themen wie Tierwohl und gesunde Ernährung. Unseren Qualitätsanspruch, nämlich das sorglose Genußerlebnis, übertragen wir ganz aktuell auf andere Produkte. Ganz neu gibt es jetzt Fleisch von Duroc-Schweinen aus Dithmarschen. Die Marke heißt Ringelswin und steht für absolut regionale Produktion auf Topniveau. Das sind wirklich glückliche Schweine.

» Web: www.schoenecke.de



B&P-BusinessTalk

Premiere: Wie viele Eier isst Henner Schönecke pro Tag? Diese Frage und viele mehr stellt Wolfgang Becker im ersten Podcast der Reihe B&P-BusinessTalk. (Produziert von Wortlieferant.de)



Innovationstreiber im Gesundheitswesen

digital
KONKRET

Die beiden Hallen in der Mitte werden seit 2018 von nutwork genutzt – viel Platz für Expansion. (Repro)
Fotos: Wolfgang Becker



Partitur für mehr als 40 000 Palettenstellplätze

B&P VOR ORT Softwarehersteller Opus//G „dirigiert“ den internen Warenfluss von nutwork in Altenwerder

Bis vor drei Jahren lief alles anders: Das Hamburger Handelsunternehmen nutwork, Hauptstandbein der fruitwork Gruppe, zog einen harten Strich und stellte sich neu auf. Ab sofort sollten die Lagerhaltung und die Produktion beispielsweise von Nuss-Trockenfrucht-Mischungen unter eigener Regie stattfinden. Im eigenen Haus. Mit eigenen Maschinen. Und mit einem eigenen Großlager. Aus sechs Standorten im Großraum Hamburg sollte einer werden – an den Vollhöfner Weiden in Altenwerder. Dort gab es Produktions- und Büroflächen. Und ein riesiges Lager mit mehr als 40 000 Palettenstellplätzen. Was fehlte, war ein Lagerverwaltungssystem. Die „Partitur“ für dieses Großprojekt schrieb der Software-Entwickler Opus//G aus Jork. Geschäftsführer Johannes Hahn und nutwork-Betriebsleiter Hans Luckert trafen sich mit B&P vor Ort, um zu zeigen, wie täglich bis zu 1200 Paletten ins Lager oder vom Lager an die Laderampe dirigiert werden.

Das Unternehmen nutwork bezieht Nusskerne und Trockenfrüchte aus aller Welt und beliefert den Lebensmitteleinzelhandel, hier insbesondere Rewe, Kaufland, Aldi und Lidl. Das Spektrum der Artikel ist weit und reicht vom schlichten Kern der Haselnuss (die hier in 1000-Kilo-Bigbags lagern) bis zu Mischungen (zum Beispiel „Studentenfutter“) in diversen Variationen und unter verschiedensten Markennamen. Die Rohware kommt in der Regel über den Hamburger Hafen per Container auf das Betriebsgelände. Luckert: „Das sind täglich etwa 20 Lkw mit insgesamt 500 bis 600 Paletten – und so viel geht parallel dazu auch wieder raus.“ Ihm ist anzumerken, dass die Entscheidung für Opus//G die richtige war, denn nutwork fühlt sich rundum perfekt betreut.

Vom Handelsunternehmen zum Produzenten

Das Betriebsgelände im gut 25 Jahre alten Logistik-Center Altenwerder hat nutwork gemietet. Bis zu seiner Insolvenz 2016 hatte hier der Schneider-Versand seinen Standort, ein Spezialist für Werbeartikel aller Art. Luckert: „Es war ein Zufall, dass wir diese Immobilien fanden. Und eigentlich war sie mit 23 000 Quadratmetern Fläche auch viel zu groß. Aber nutwork ist seit der Gründung 1999

permanent stark gewachsen. Wir haben trotz Altenwerder immer noch drei Co-Packer, die uns zur Sicherstellung der Warenversorgung unterstützen. Durch Altenwerder konnten wir die Lagerstandorte und hierdurch entstandenen Kreuzverkehre von zehn auf drei Lagerstandorte reduzieren.“



Betriebsleiter Hans Luckert (links) und Opus//G-Geschäftsführer Johannes Hahn stehen am Übergabepunkt. Hier „wandern“ die Paletten vollautomatisch auf Rollbahnen in das dunkle Hochregallager hinein.

2011 machte nutwork einen Jahresumsatz von 33 Millionen Euro, heute sind es mehr als 150 Millionen. In der Zentrale im Sprinkenhof in Hamburg-City arbeiten 45 Leute, in Altenwerder sind es weitere 40.

In Altenwerder wartete ein vollautomatisches Hochregallager mit 35 000 Palettenstellplätzen auf die Modernisierung. Zusätzlich gibt es noch ein manuelles Hochregallager mit weiteren 7000 Stellplätzen. Auch der Kontakt zu Opus//G entstand eher durch einen Zufall – durch ein Gespräch am Rande einer Party, zu der Personen aus beiden Firmen eingeladen waren. Johannes Hahn: „Wir durften dann unser Produkt Opus//WMS vorstellen, ein sehr flexibles, benutzerfreundliches und zu jeder Zeit anpassungsfähiges Warehouse-Managementsystem.“ Opus bekam den Zuschlag und ging an die Arbeit, um die Warenströme zu ordnen und zu optimieren, die Automation zu ertüchtigen und das Hochregallager



Im oberen Stockwerk wird die Rohware – Nusskerne und Trockenfrüchte – über Wiegeautomaten portioniert und in den sieben Produktionslinien im Stockwerk darunter verarbeitet.

auf den aktuellen Stand der Technik zu bringen. Das automatisierte Hochregallager hat 19 Gassen, in denen insgesamt sechs Regalbediengeräte unterwegs sind, die über einen Verschiebebahnhof die Gassen wechseln und die Ladungsträger transportieren können. Die Paletten werden dem Lager an zwei Übergabepunkten zugeführt und dort auch wieder abgeholt. Das Gerät lagert ein und nimmt gleich die nächste Palette für die Auslieferung mit. Opus//G sorgt dafür, dass jede Palette nach Kriterien wie Artikel, Charge, Standort und so weiter identifiziert werden kann und dass Ein- und Auslagerung im Parallelbetrieb so gesteuert werden, dass es zu keinen Staus und zu möglichst kurzen Wegen kommt, denn das spart Zeit und Energie. Hahn: „Das ist Digitalisierung pur. Wir schreiben die Algorithmen und optimieren den Betriebsfluss. Eine Kombination aus Sensorik, Robotik und Steuerung. Logistik ist nie fertig. Aber als Spezialisten für Materialfluss kennen wir unser Geschäft.“

Hahn weiter: „Wir haben mit Opus WMS ein hochmodernes Lagerverwaltungssystem entwickelt. Das ist ein sehr komplexes Produkt, denn von reinen manuellen Anwendungen bis hin zur vollständigen Automatisierung der gesamten intralogistischen Vorgänge müssen alle Prozesse abgebildet werden können. In diesem Projekt wurden gleich beide Bereiche über unsere Softwarelösungen abgebildet. Die Modernisierung einer solchen in die Jahre gekommenen Anlage ist zudem die Königsdisziplin. Materialfluss ist eben nicht so statisch wie Geldfluss.“

Software-Entwicklung in Rekordzeit

Mit großen Lagern hat Opus//G Erfahrung, zu den Kunden zählen beispielsweise auch produzierende Unternehmen wie Coppenrath & Wiese und Onlinehändler wie dress for less. Trotzdem stellte nutwork die Spezialisten aus Jork auf eine echte Bewährungsprobe: Der Auftrag wurde im Mai 2020 erteilt, die Lager-Software bereits im September scharfgeschaltet. Zwei Entwickler kümmerten sich ausschließlich um



Ein Regalbediengerät (links) transportiert die Palette in einer der 19 Gassen auf einen Stellplatz. Wohin, entscheidet der Opus//G-Algorithmus.

dieses Großprojekt. nutwork hat den Arbeitsrhythmus in Altenwerder schnell gefunden. In dem Gebäudekomplex wird an sieben Produktionslinien gewogen, gemischt, verpackt und etikettiert. Im Hochregallager ist zwar noch ein Teil untervermietet (ebenfalls durch Opus//G verwaltet), aber hier dominieren längst Nusskerne und Trockenfrüchte. Auf großen Stellflächen wird Ware für die Auslieferung bereitgestellt, die Lkw kommen dicht getaktet, um den Einzelhandel just in time zu beliefern. Um im Bild zu bleiben: ein Mehrklang ein- und ausgehender Warenströme, orchestriert von Opus//G. wvb

» Web: www.opus-g.com



Ein neuer Arbeitsort muss her? Wir helfen Ihnen bei der Umsiedlung!

Die Industrie ist, wie auch die Welt um uns herum, im ständigen Wandel. Damit ändern sich auch Ihre Standortbedürfnisse. Sie sind Unternehmer und auf der Suche nach Veränderung? Das Engel & Völkers Commercial Team steht Ihnen gern beratend zur Seite! Ob Logistik, Großhandel oder Produktion – unsere Experten für Logistik- und Industrieimmobilien finden die passgenaue Lösung für Ihr Unternehmen.

Engel & Völkers Gewerbe GmbH & Co. KG · Hamburg
Telefon: +49-(0)40-36 88 10 200 · HamburgCommercial@engelvoelkers.com
www.engelvoelkers.com/hamburgcommercial · Immobilienmakler

ENGEL & VÖLKERS
COMMERCIAL



Die Schallmauer ist durchbrochen: Das Harburger IT-Unternehmen Tiplu expandiert immer weiter und beschäftigt jetzt ganz aktuell 100 Mitarbeiter, darunter ein Viertel Frauen. Personalleiterin Trixi Mausch: „Und wir suchen weiter – Entwickler, Ärzte, erfahrene Kräfte aus dem Pflegebereich, Kodierfachkräfte und Dokumentationspezialisten.“ Die Tiplu GmbH hat mit der Software „Momo“ ein System zur automatisierten Bearbeitung von Abrechnungen in Krankenhäusern entwickelt – ein sehr erfolgreiches Produkt, das mittlerweile Patientengruppen automatisch kodieren kann. Kurz: Digitalisierung pur für die Klinik-Administratur. Das klingt alles sehr technisch und nüchtern, umso mehr überrascht die Art und Weise, wie bei Tiplu gearbeitet wird. Während sich altingesessene Unternehmen schwer tun, das vielfach gehypte „agile Arbeiten“ einzuführen, hat sich im Channeltower der familiäre, fast freundschaftliche und lockere Spirit aus dem Gründerjahr 2016 erhalten. Trixi Mausch: „Es ist uns gelungen, eine gewisse familiäre Atmosphäre zu erhalten.“ Und das funktioniert sogar mit 100 Mitarbeitern.

Sinnstiftende Tätigkeit erwünscht

Wer das Buch „Die stille Revolution – Führen mit Sinn und Menschlichkeit“ von Bodo Jansen (Hotelkette Upstalsboom) gelesen hat, der weiß, dass es abseits

der üblichen Hierarchien in Unternehmen auch andere Wege gibt, Mitarbeiter zu motivieren. Trixi Mausch: „Aus Hunderten Bewerbungsgesprächen weiß ich, dass sich gerade die junge Generation eine sinnstiftende berufliche Tätigkeit wünscht. Die Frage, ob ich mich aktiv einbringen kann und ob meine Ideen gehört werden, steht vielfach im Vordergrund. Das sind auch genau die Leute, die wir suchen. Wir wünschen uns Mitarbeiter, die sich hinter die Tiplu-Vision stellen, die an etwas Großem teilhaben möchten, die anpacken wollen. Im Gegenzug bieten wir eine sinnvolle Aufgabe und eine besondere Arbeitsatmosphäre.“

Sicherlich ist der Umstand, dass Tiplu erst 2016 gegründet wurde, eine gute Basis, motivierte junge Mitarbeiter zu begeistern, denn: „Der Altersdurchschnitt liegt bei Ende 20, Anfang 30. Wir sind ein sehr junges Unternehmen“, so die Personalleiterin, die seit 2017 zum Team



Trixi Mausch ist bei Tiplu für das Personalmanagement verantwortlich. Die Fotos rechts zeigen Entwickler bei der Arbeit, das Thema Schulung und Information sowie den obligatorischen Kicker, denn das junge Unternehmen setzt auch auf Spaß am Arbeitsplatz – eine Runde Tischfußball mit Kollegen in der Mittagspause oder nach Feierabend fördert die Gemeinschaft.

Fotos: Tiplu

Wir sind Tiplu!

Schluss mit der alten Bürokultur: Das Harburger Tech-Unternehmen macht alles anders – Gespräch mit Trixi Mausch, verantwortlich für das Personalmanagement



Mit „Momo“ auf Fehlersuche

Am Anfang der Geschichte steht „Momo“. Die Software schenkt Krankenhäusern vor allem Zeit, denn sie checkt die Abrechnungen vollautomatisch auf Basis einer Textanalyse. Zahllose Codes aus Buchstaben und Ziffern stehen für ebenso zahllose Diagnosen. Die Fehlerwahrscheinlichkeit ist relativ hoch, denn eine leistungsgerechte Vergütung der ärztlichen Leistung ist häufig nur gegeben, wenn die Codes richtig kombiniert sind. Diese Fehler spürt „Momo“ auf. Die Harburger IT-Dienstleister betreuen mittlerweile 350 Kliniken in Deutschland (fast alle Häuser mit mehr als 400 Betten), machen einen Jahresumsatz von mehr als zehn Millionen Euro, haben ein Tochterunternehmen in der Schweiz und eine Entwicklungsabteilung mit 18 Mitarbeitern in Berlin, die sich speziell um den Einsatz Künstlicher Intelligenz kümmern. wb

gehört und von sich selbst sagt: „Es gab noch keinen Tag, an dem ich nicht gern zur Arbeit gegangen bin.“ Und: „Wir arbeiten hier mit Teams, die sich selbst organisieren. Wer Ideen hat, kann diese umsetzen. Dazu ist es wichtig, dass sich die Akteure hinter das gemeinsame Ziel stellen. Hier haben alle offene Türen und sind ansprechbar. Wir sind durchaus stolz auf unsere frischen Strukturen und haben uns von der alten üblichen Bürokultur völlig gelöst. Entscheidungen sollen im Team gefällt werden, möglichst nicht auf der Geschäftsführerebene. Aber wir haben einen Grundsatz: Jede Entscheidung muss begründbar sein.“

Tim, Peter und Lukas

Tiplu ging von Anfang an einen eigenen Weg. Schon der Start war besonders: Mit den Brüdern Tim und Dr. Lukas Aschenberg sowie Peter Molitor machten sich drei Freunde auf in die Selbstständigkeit – die Anfangsbuchstaben ihrer Namen dokumentieren die Verbundenheit: Tim, Peter und Lukas. Trixi Mausch: „Unser Ziel ist es, ganz bewusst das zugewandte und freundliche Klima zu leben, auch bei nun 100 Mitarbeitern soll das nicht verloren gehen.“ Das mag in manchen Ohren nach paradiesischen Zuständen klingen, aber die Personalleiterin stellt klar: „Man kann bei uns über alles sprechen, und wir sind offen für Ideen – die Chance der Mitgestaltung ist ein Teil unseres Erfolgs. Aber eines gilt eben auch: Am Ende muss geliefert werden. Wir sind ein Unternehmen mit Zielen, mit Herausforderungen und mit einem Versprechen an unsere Kunden. Das zählt.“

Dass es auf den Tiplu-Etagen im Channeltower dennoch anders zugeht als in vielen anderen Unternehmen, dürfte nicht überraschen. Die Mitarbeiter treffen sich nach Feierabend gern zum gemeinsamen „Zocken“ – sie spielen Strategiespiele im Internet. Die Chefs machen mit. Es kommt durchaus vor, dass ein Kollege für die anderen kocht. In den vergangenen drei Jahren reiste die ganze Truppe nach Heiligenhafen und veranstaltete ein zweitägiges Kreativ-Meeting in der „Bretterbude“, einem rustikalen Heimathafen Hotel für Kiter, Skater und Individualisten mit gemeinschaftsförderndem Ambiente. Dort wurde der Tiplu-Day mit Infos rund ums Unternehmen durchgeführt, der Spenden-Pitch für Weihnachten erledigt (beispielsweise werden soziale Projekte in Hamburg oder Berlin sowie Vereine gefördert, in denen sich Mitarbeiter engagieren) und anschließend ordentlich gefeiert.

Tiplu ist ganz sicher eines der erfolgreichsten Start-ups in Deutschland und hat sich ohne staatliche Förderung an die Spitze der Digitalisierung im Gesundheitswesen gestellt. Ein seltener Ausnahmefall? Vielleicht auch ein echtes Zukunftsmodell. . . wb

» Web: <https://tiplu.de/>

■ Die Gründergeschichte in B&P: <https://www.business-people-magazin.de/business/technologie/tiplu-schreibt-eine-harburger-erfolgsgeschichte-28239/>



STEFFEN WÜSTHOF, LEITER FIRMENKUNDEN

FÜR HAMBURG GIBT ES MEHR ALS 1000 GUTE GRÜNDER.

IHR SEID DAS VOLK, WIR EURE BANK.

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

Jetzt informieren: hamburger-volksbank.de



Sie zeichnen für Lotto Hamburg verantwortlich: die Geschäftsführer Torsten Meinberg (rechts) und Michael Heinrich. Foto: Lotto-HH

Vorsicht Betrug: „Wir rufen niemals an!“

Immer wieder versuchen Betrüger, ahnungslose Menschen mit der Aussicht auf einen vermeintlichen Lotto-Gewinn oder ein angeblich abgeschlossenes Abo dazu zu bringen, „Gebühren“ zu überweisen. Sie geben sich als „Lotto-Mitarbeiter“ aus und verlangen Bankdaten von ihren Opfern. Michael Heinrich stellt klar: „Wir rufen niemals an! Weder um über einen Gewinn zu informieren noch um Bankdaten abzu-

fragen.“ Und Torsten Meinberg sagt: „70 Prozent unserer Spieler sind für uns anonym. Sie müssen ihren Tippschein vorweisen, sich also selbst melden. Wir kennen weder Namen noch Telefonnummern.“ Anders sei dies bei Abonnenten oder im Onlinebereich, weil sich der Spieler dort registriert. Angerufen werde dennoch nicht. Übrigens werden im Durchschnitt pro Jahr Gewinne in Höhe von etwa 800 000

Euro nicht eingelöst. In Baden-Württemberg sorgte 2020 ein besonderer Fall für Aufsehen: Dort meldete sich niemand, um seinen Elf-Millionen-Euro-Gewinn abzuholen. In Hamburg blieb vor einigen Jahren ein Zwei-Millionen-Gewinn liegen. Wenn es sich um anonymes Lotto-Spiel handelt, besteht keine Chance, den Gewinner direkt anzusprechen. Nach drei Jahren fließen die verwaisten Gewinne zurück in den großen Pott. wb

Das lag nicht an Corona, sondern passierte mit Corona: Im Pandemie-Jahr 2020 haben die Hamburger so viel Lotto gespielt wie selten zuvor. Wie die Geschäftsführer von Lotto Hamburg, Torsten Meinberg und Michael Heinrich, im B&P-Gespräch sagten, stieg der Spieleinsatz im Vergleich zum Vorjahr um zwölf Prozent auf rekordverdächtige 168 Millionen Euro – ein Höchstwert seit der Novellierung des Glücksspiel-Staatsvertrags – im Jahr 2008. Heinrich: „Wir sind mit dem Ergebnis sehr zufrieden.“ Die Ursachen sind allerdings andere als vermutet.

Das zurückliegende Jahr war geprägt von zwei Lockdown-Phasen und einer zunehmenden Verunsicherung in der Bevölkerung – Kurzarbeit, Entlassungen, geschlossene Geschäfte, Homeoffice, Home Schooling. Jede Menge Anlässe, sich Sorgen zu machen und von einem besseren, vor allem finanziell unabhängigen Leben zu träumen. Ein Weg dahin: der große Lotto-Gewinn. So zumindest eine weit verbreitete Vorstellung. Tatsächlich stiegen die durchschnittlichen Spieleinsätze leicht, die Zahl der abgegebenen Scheine um fünf Prozent auf zwölf Millionen an. Doch Corona hat dem Ergebnis von Lotto Hamburg eher geschadet: „Ohne die Pandemie wäre es vermutlich drei Millionen Euro höher gewesen“, schätzt Heinrich. Der Grund für den negativen Corona-Effekt: „Wir mussten teilweise bis zu 20 unserer 430 Annahmestellen stilllegen, weil sie sich in von Schließung betroffenen Läden befinden, beispielsweise Baumärkte.“ An normalerweise hochfrequentierten Standorten wie dem Flughafen und dem Hauptbahnhof waren zudem deutlich weniger Menschen unterwegs. Profitiert hat auch bei Lotto das Internet-Angebot.

2020 war ein Jackpot-Jahr

Der Grund, warum trotz widriger Umstände ein Rekordergebnis erzielt wurde: „2020 war ein gutes Jackpot-Jahr. Tatsächlich steigen viele Spieler erst ab 20 bis 30 Millionen Euro ein. Im Eurojackpot dürfen maximal 90 Millionen Euro liegen, im Lotto-Jackpot seit September 2020 immerhin 45 Millionen. Tatsächlich hatten wir in den letzten sechs Monaten einmal 45 Millionen und zweimal 40 Millionen Euro im nationalen Jackpot von Lotto 6aus49“, erläutert Heinrich. Und Torsten Meinberg beantwortet die Frage nach dem messbaren Erfolg: „Deutschlandweit wurden im vergangenen Jahr 145 Milli-

„Der große Traum, das Leben von Grund auf zu ändern“

B&P-GESPRÄCH: Torsten Meinberg und Michael Heinrich, Geschäftsführer von Lotto Hamburg, über das Ausnahmejahr 2020 und die Perspektiven



Eine echte maritime Perle lag einst im Harburger Binnenhafen und jetzt im Museumshafen: Der Lieger „Caesar“ aus dem Jahr 1902 beheimatete vor allem Werkstätten, aber auch Büro- und Versammlungsräume. Seit 2007 steht das schwimmende Kontor- und Werkgebäude unter Denkmalschutz. Lotto Hamburg trägt gemeinsam mit der Deutschen Stiftung Denkmalschutz zum Erhalt der Hamburgensie bei.

Foto: Jochen Brunkhorst



digital
KONKRET

Wer profitiert von den Lotto-Einnahmen?

Etwa die Hälfte des Spieleinsatzes (168 Millionen Euro in 2020) wird als Gewinn wieder ausgeschüttet. Rund 62 Millionen Euro kommen dem Gemeinwohl zugute. Sie fließen über die Lotteriesteuer (16,7 Prozent) und die Konzessionsabgabe in den Landeshaushalt – und können für gemeinwohlorientierte Vorhaben eingesetzt werden. Mit Geldern der Glücksspirale und Bingo! fördert Lotto verschiedene Projekte im sozialen, sportlichen und kulturellen Bereich sowie – eine Hamburger Besonderheit – sowie für den Katastrophenschutz. Von dem „Rest“ werden unter anderem die rund 100 Mitarbeiter bezahlt. In Niedersachsen übernimmt nicht das Land, sondern eine Lotto-Stiftung die Verteilung der Mittel. wb

onengewinne ausgeschüttet. Zwei Hamburger wurden 2020 zu Lotto-Millionären, in Niedersachsen gab es sogar elf neue Millionäre.“

Meinberg weiter: „Lotto – das ist der große Traum, das Leben von Grund auf zu ändern. Bei unseren Kundenbefragungen gab es dieses Mal eine auffällige Besonderheit. Durch die Pandemie treten Wünsche wie schnelle Autos, große Reisen und Luxusklamotten in den Hintergrund, stattdessen geht es plötzlich um finanzielle Sicherheit, mehr Zeit für die Familie, nachhaltige Investitionen beispielsweise in eine Immobilie und die Absicherung von Familienangehörigen, ja sogar Freunden. Das ist für uns eine neue Entwicklung.“

Jetzt kommt der neue Staatsvertrag

Als Vorsitzender der AG Spielerschutz im Deutschen Lotto- und Totoblock befasst sich Meinberg intensiv mit dem Thema Spielsucht-Prävention. Er sagt: „Wir haben eine bundesweite Telefon-Helpline eingerichtet. Die meisten Menschen, die dort anrufen, haben allerdings Suchtprobleme mit anderen Anbietern wie Glücksspielautomaten oder den Online-Casinos, die übrigens zurzeit immer noch illegal sind. Im Zusammenhang mit Lotto haben wir keine nennenswerte Steigerung der Suchtproblematik festgestellt. Am 1. Juli 2021 tritt der neue Staatsvertrag in Kraft, der unter anderem das Online-Spiel regelt, auch unter steuerlichen Aspekten.“ Und: „2020 hat die illegale Online-Spiel-Branche durch den Wirecard-Skandal einen heftigen Schlag erlitten, denn über das Unternehmen wurden unter anderem die Abbuchungen für Online-Casinos und Pornoseiten im Internet abgerechnet. Seriöse Banken tun sich in diesen Gefilden eher schwer, deshalb ist das Geschäft für diese Akteure deutlich schwieriger geworden.“

Um für die Marktveränderungen gewappnet zu sein, stellt sich auch Lotto Hamburg online neu auf und treibt die Digitalisierung massiv voran. Im nächsten Jahr sollen sogar Rubbellose online vertrieben und freigerubbelt werden können. Meinberg und Heinrich kündigen zudem an, dass unter der Marke Lotto Unterhaltungsformate angeboten werden können – kostenpflichtige Spiele, bei denen man gewinnen kann. Michael Heinrich: „Wir prüfen zurzeit, ob und wie wir unser Angebot im Bereich Gamifizierung erweitern wollen. Allerdings kommen Ballerspiele und schnöde Drei-Walzen-Automaten-Spiele für uns nicht in Frage.“ wb

» Web: www.lotto-hh.de

Peter Schlosser · Sina Schlosser
**Ihr Expertenteam für
Spediteure und Frachtführer**

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

Die wichtigsten Versicherungsangebote:

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

WIR ÜBERWINDEN GRENZEN FÜR IHREN ERFOLG

WIRTSCHAFTS- UND REGIONALENTWICKLUNG
IN DER SÜDLICHEN METROPOLREGION HAMBURG

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

WWW.SUEDERELBE.DE

Süderelbe AG
Metropolregion Hamburg

Hansestadt, Märchenstadt, Einkaufsstadt – Buxtehude kann gleich mit mehreren „Titeln“ aufwarten und ist selbstbewusst genug, sich in angespannten Zeiten zu behaupten. Während in anderen Städten die Sorge um den Exodus des stationären Einzelhandels immer lauter wird, trotzen Wirtschaftsförderung und Stadtmarketing dem prognostizierten Corona-Trend hin zur kollektiven Geschäftsaufgabe und präsentieren eine unerwartete Zahl, die Hoffnung für die Zeit nach der Pandemie macht. Kurz: Die Stadt lebt! Kerstin Maack, Leiterin der Wirtschaftsförderung: „Wir hatten in den vergangenen zwölf Monaten, also von Beginn des ersten Lockdown im März 2020 bis Ostern 2021, insgesamt 16 Geschäftseröffnungen in der Innenstadt.“ Die Zahl der freien Ladengeschäfte liegt dem Vernehmen nach aktuell weit unter dem Durchschnitt einer als „gesund“ zu bezeichnenden Leerstandsquote vergleichbarer Städte.

Was die Wirtschaftsförderin besonders freut: Die neuen oder übernommenen Geschäfte sind durchweg inhabergeführt – damit stemmt sich Buxtehude gegen das urbane Eiserlei der Filialisten, die mit ihrer breiten Präsenz dafür sorgen, dass sich die Fußgängerzonen zwischen Flensburg und Passau immer mehr angleichen. Kerstin Maack: „Natürlich brauchen wir auch die Filialisten, aber Buxtehude lebt von der individuellen Kleinteiligkeit des Einzelhandels. Der Mix muss stimmen. Vielfalt ist die Stärke von Buxtehude.“ Getreu dem Märchen von Hase und Igel: Wenn nach der Pandemie die vermisste Freiheit zurückkehrt, ist Buxtehudes Einzelhandel schon da.

Eine Momentaufnahme

Die Innenstadt (dazu zählt in Verlängerung der Fußgängerzone Lange Straße auch die Bahnhofstraße) hatte 2015 (Stand der letzten Zählung) 156 Betriebe mit insgesamt 44.270 Quadratmetern Verkaufsfläche, wobei ein großer Anteil allein auf das Modehaus Stackmann entfällt. Vor allem am Fleth haben sich viele kleine Geschäfte und gastronomische Betriebe angesiedelt. Hier wie auch andernorts sind immer mal wieder Flächen zu haben. Nachzulesen auf der städtischen Homepage (Link siehe unten).



Kerstin Maack: „Wir haben in dem Zeitraum auch zwei Geschäftsaufgaben, allerdings nicht wegen Corona, sondern mangels Nachfolger. 16 neue oder übernommene Geschäfte, das ist aber auch aus unserer Sicht eine überraschend gute Entwicklung, die in Corona-Zeiten so nicht unbedingt zu erwarten gewesen wäre. Aber das zeigt: Buxtehu-

de ist als Handelsplatz attraktiv.“ Und sie sagt: „Diese Zahl darf natürlich nicht darüber hinwegtäuschen, dass die Lage im stationären Einzelhandel durch die langen Schließungen äußerst angespannt ist. Wirtschaftlich, aber auch organisatorisch beispielsweise durch das Thema Termin-Shopping. Deshalb ist das positive Fazit nach einem Jahr Corona

nur eine Momentaufnahme. Unter den Neuen sind mehrere Bekleidungsgeschäfte (Damenmode, Babymode), eine Buchhandlung, ein Unverpackt-Laden und vier (!) gastronomische Betriebe. Ebenfalls bemerkenswert: Mit „Olivenholz erleben“ eröffnet ein Online-Anbieter seinen ersten Laden. Es gibt also auch eine Gegenbewegung zum

BUXTEHUDE WIDER DEN TREND

Wi sünd al dor . . .

B&P-GESPRÄCH Kerstin Maack und Torsten Lange über den Einzelhandel, die BUXCard und 16 mutige Geschäftsleute

Kommt im September: die BUXCard – ein Gutschein-System, das zum Shoppen in Buxtehude einlädt.

Foto: Hansestadt Buxtehude

Torsten Lange und Kerstin Maack freuen sich über die positiven Signale aus dem Buxtehuder Einzelhandel.

Foto: Hansestadt Buxtehude/Daniela Ponath Fotografie

digitalen Trend. Interessant ist zudem das „Fach-Konzept“ aus Österreich, ein Franchise-Unternehmen. Hier können Interessierte Fächer in verschiedenen Größen mieten, in denen sie ihre Ware anbieten. Wenn es gut läuft, heißt das: Ein Ladengeschäft mit vielen kleinen Mini-Läden unter einem Dach.

„Arbeitgeber Innenstadt“

Dass sich Buxtehude gut nach außen darstellt und das regionale Einkaufen fördert, ist Aufgabe von Torsten Lange, Leiter der Fachgruppe Kultur, Tourismus, Stadtmarketing in der Hansestadt Buxtehude und Landesbeauftragter des Landesverbandes Niedersachsen-Bremen der Bundesvereinigung für City- und Stadtmarketing Deutschland e.V. Er arbeitet eng verzahnt mit der Wirtschaftsförderung zusammen. Beide Institutionen sehen Buxtehude auch als „Arbeitgeber Innenstadt“, denn hier arbeiten viele Menschen. Schaut man auf die „sozialversicherungspflichtig Beschäftigten am Arbeitsort“ stemmt der Handel allein einen satten Anteil von 20 Prozent. Torsten Lange und Kerstin Maack sitzen auch im 2015 geschaffenen Marketing-Beirat der Hansestadt, in dem wiederum Partner aus der Wirtschaft und den Vereinen zusammenkommen. Künftig soll möglichst auch die örtliche Immobilienwirtschaft mit am Tisch sitzen. Einer Ansbuchfinanzierung der Sparkasse Harburg-Buxtehude ist es zu verdanken, dass in diesem Jahr eine Idee umgesetzt wird, die bereits seit 2015 immer wieder bewegt wurde: die BUXCard. Sie soll als lokaler Geschenkgutschein flexibel in allen beteiligten Läden eingelöst werden können. Lange: „Zum Start wollten wir 30 Geschäfte zur Teilnahme bewegen – jetzt haben wir schon fast 50.“ Buxtehude arbeitet mit der AVS GmbH in Bayreuth zusammen, einem Dienstleister, der sich auf solche Kartensysteme spezialisiert hat. Torsten Lange: „Die BUXCard kann beispielsweise auch als Geschenk oder Erfolgsbonus von Arbeitgebern an die Mitarbeiter ausgegeben werden. Ziel ist es, die Kaufkraft in Buxtehude zu halten.“ Torsten Lange geht davon aus, dass das BUXCard-System zum 1. September in Betrieb genommen wird. wb

» Web: <https://www.buxtehude.de/wirtschaft/freie-ladengeschaefte/>



KI-Kolumne

Von **THORSTEN WEFELMEIER**

sequence 6 artificial intelligence innovation & solutions

digital KONKRET

Ziel: Am Ende steht das Optimum

Das Wort Paradigma steht wiedereinsprachlich ausgedrückt für ein Denkschema oder eine Art Weltanschauung. Ein Schema gibt uns Sicherheit und Verlässlichkeit, kann aber auf der anderen Seite bei der Suche nach der optimalen Lösung einschränkend wirken, da wir häufig in unseren gewohnten Mustern verharren. Diese beruhen auf Erfahrungswerten und Emotionen – dem „Bauchgefühl“. Paradigmen existieren auch im ökonomischen Bereich und spiegeln sich beispielsweise in Unternehmenskulturen und -strategien wider. Der Satz „Das haben wir schon immer so gemacht.“ ist eigentlich nichts anderes als ein solches ökonomisches Paradigma. Aber was haben Paradigmen mit Künstlicher Intelligenz (KI) zu tun? Diverse Studien zeigen, dass sich Deutschland in Bezug auf die Forschung zum Themenkomplex der KI in der Weltspitze bewegt. In Bezug auf die ökonomische beziehungsweise industrielle Nutzung der KI-Technologie weisen diese Studien jedoch ein anderes, nicht so erfreuliches Bild auf – eher Mittelmaß statt „Top 5“. Warum geht es gefühlt bei uns nur im Schnecken-tempo voran, während andere Nationen auf der digitalen Autobahn allem Anschein nach auf der Überholspur unterwegs sind? Eine der Erklärungen dürfte darin liegen, dass die Eigenschaften des Paradigmas im diametralen Widerspruch zur Entwicklungsgeschwindigkeit der Digitalisierung und Globalisierung stehen und wir uns, vielleicht mehr als andere, mit einem Paradigmenwechsel schwertun. Die „Pi mal Daumen“-Planung der Vergangenheit wird in Zukunft nicht mehr tragen. Das Paradigma „So haben wir schon immer geplant“ ist perspektivisch gesehen nicht mehr haltbar. Die Anzahl und Komplexität der zu berücksichtigenden Parameter steigt permanent – Produktdiversifizierung, Lieferketten, Transportkosten, Marktsituation, Internet-

bewertungen und so weiter müssen in Folge der Geschwindigkeit der globalen Veränderungen, sich ständig ändernden Verordnungen und Gesetze sowie Technologien ständig analysiert und beobachtet werden. Das genannte Paradigma mag das Gefühl von „Sicherheit“ und „Orientierung“ verleihen, doch das ist trügerisch. Die Künstliche Intelligenz kennt keine Paradigmen, keine eingetretene Denkpfade und keine Emotion. Sie basiert rein auf Zahlen und Fakten. Die Input-Parameter, also die Rahmenbedingungen, werden mathematisch, algorithmisch in allen Kombinationen variiert, sodass am Ende das beste mögliche Ergebnis, ein Optimum, als Output steht. Das ist eine Rechenleistung, die das menschliche Gehirn schwer bis gar nicht erbringen kann – und mit Hilfe der KI auch nicht muss. Diese Arbeit können Maschinen effizienter und exakter für uns erledigen. Dabei ist die KI skalierbar: Sie passt sich den Rahmenbedingungen wie den Änderungen der Input-Parameter an. Doch genau hier entsteht häufig der genannte Widerspruch – Erfahrung und Bauchgefühl des Paradigmas auf der einen Seite, auf der anderen Seite eine datenbasierte Faktenlage maschineller Rechenergebnisse. Aus dieser Situation resultieren oft mehr oder weniger sinnhafte Diskussionen – und schon ist die Innovationsbremse voll durchgetreten. „Wer brems, verliert“ – wie die Studien belegen – Mittelfeld statt Weltspitze. Wer es schafft, seine Weltanschauung, also das Paradigma, zu ändern, kann die Bremse lösen und auf die Überholspur wechseln. Es ist Zeit für einen ökonomischen Paradigmenwechsel: Mathematik statt Meinung, Wahrscheinlichkeit statt Schätzung, Rechnen statt Glauben.

» Fragen an den Autor? Kontakt: 0151/50427300, Web: www.sequence6.de



Nachhaltig anlegen ist einfach.



spkhb.de/nachhaltigkeit

Nachhaltigkeit liegt uns am Herzen – auch bei der Geldanlage.

Sprechen Sie mit uns.

Termin unter 040 76691-0

Aus Nähe wächst Vertrauen

Sparkasse Harburg-Buxtehude

Ein Blick in die Werkstatt verrät, um was es hier geht: Lastwagen und Transporter. Dort steht eine neue Actros-Zugmaschine. Gleich nebenan hat ein Privatmann sein hochbeiniges Wohnmobil auf Unimog-Basis zur Wartung abgegeben. Und auch die Bundeswehr ist hier als Kunde vertreten. Hier ist in diesem Fall der Sternpartner-Standort Bardowick. An der Daimlerstraße bündelt das kürzlich mit Mercedes Tesmer fusionierte Unternehmen einen Teil der Lkw-Kompetenz. Konkret bedeutet das: Lkw-Kunden, die bislang bei Tesmer in Winsen bedient wurden, sind jetzt eingeladen, ihren Service am nahegelegenen Sternpartner-Standort in Bardowick zu erledigen. Dort werden sie nicht nur vertraute Ansprechpartner vorfinden, sondern auf eine Mannschaft treffen, die seit Jahrzehnten das komplette Transporter- und Lkw-Geschäft abbildet: Verkauf, Wartung, gesetzlich vorgeschriebene Prüfungen, Instandsetzung, Regulierung von Unfallschäden und Lackierung, wie Rainer K. Spahl, Sternpartner-Verkaufsleiter für die Lkw-Sparte, aufzählt. Transporter-Kunden können ihre Fahrzeuge wie gewohnt weiterhin in Winsen reparieren und warten lassen.

Alles über 7,5 Tonnen

Das Geschäft mit Transportern und Lastwagen funktioniert nach anderen Regeln als im Pkw-Bereich. Dies gilt insbesondere für den Lkw-Verkauf. Es werden beispielsweise keine Fahrzeuge ausgestellt, der Verkäufer ist stattdessen im Außendienst unterwegs. Spahl: „Im Lkw-Bereich habe ich sieben Verkäufer, die allesamt im Außendienst unterwegs sind. Die fahren zu den Kunden, halten permanent Kontakt, stellen neue Fahrzeuge vor und sind mit offenen Augen unterwegs, wenn sie über Land fahren. Der Gesamtmarkt für Neufahrzeuge im Sternpartner-Gebiet beträgt rund 900 Lkw pro Jahr. Davon haben wir allein im Corona-Jahr deutlich mehr als 200 Stück verkauft.“

Als Lkw gilt bei Mercedes alles über 7,5 Tonnen zulässiges Gesamtgewicht. Die Modellreihen heißen Atego, Actros, Econic für den kommunalen Entsorgungsbereich und Arocs. Letztere sind die eher robusteren Fahr-

zeuge für den Bau, die im Schwerlastein-satz auch schon mal bis 250 Tonnen ausgelegt sein können. Alle Modellreihen gibt es in diversen Ausführungen für unterschiedlichste Anwendungen. Nico Fahl, Gesamtserviceleiter: „Unseren Service bieten wir nicht nur für die genannten Mercedes-Lkw-Baureihen an, sondern auch für Linien- und Reisebusse von Mercedes Benz und Setra sowie Fahrzeuge von Fuso und anderen Herstellern. Wir reparieren und warten auch Auflieger und Anhänger.“

Transporter auch für privat

Mercedes ergeht es im Bereich der Transportfahrzeuge nicht anders als anderen Herstellern auch: Der Übergang vom Geschäftszum Privatkunden ist häufig fließend. Das bestätigt Torsten Bartels, Verkaufsleiter Transporter, die auch weiterhin in Winsen angeboten werden. Zu seinen Kunden zählt er beispielsweise den Gemüsehändler, der einen Sprinter bestellt, ebenso wie den Campingfreund, der sich für einen ausgebauten

Vito à la Marco Polo interessiert. Vor allem Freizeitnutzungen wie Surfen & Co machen die Transporter für Privatkunden interessant. Torsten Bartels: „Wir sind sehr stark im Gewerbebereich unterwegs, die Transporter werden jedoch zusehends auch für Privatkunden interessant.“ Zu den Transportern zählt übrigens auch der klassische Van – die V-Klasse. Bartels: „Wir bieten sowohl den Vito als auch den Sprinter vollelektrifiziert an. In der V-Klasse ist der EQV mit bis zu acht Sitzen konkurrenzlos.“ Neun dieser E-Fahrzeuge hat

Die Verkaufsleiter vor dem neuen Camper „Marco Polo“ auf V-Klassen-Basis: Rainer K. Spahl (links) und Torsten Bartels. Das Fahrzeug bietet einen durchdachten Innenausbau mit erstklassiger Küche und Schränken, ein Aufstelldach mit Dachbett und eine Zweier-Sitzbank als Komfortliege, sodass vier Personen bequem schlafen können. Fotos: Wolfgang Becker



Das spezielle Geschäft mit Lkw und Transportern

B&P VOR ORT Sternpartner Tesmer bietet am Standort Bardowick das volle Programm für Gewerbe und zunehmend auch Privatkunden an

Dirk Kaiser (links) und Nico Fahl bilden als Gesamtserviceleitung eine Doppelspitze bei Sternpartner Tesmer.

Sternpartner als Vorführwagen im Bestand – sie können für 999 Euro pro Monat gemietet werden, um einen Live-Check zu ermöglichen. Kommt es zum Kauf, wird die Miete angerechnet. Bezogen auf die Stückzahlen ist der Markt für Transporter wesentlich größer als der Lkw-Markt, denn hier gibt es zusätzlich einen deutlich ausgeprägten Markt für Gebrauchtfahrzeuge. Sternpartner und Tesmer haben zusammen jeweils 1300 neue und 1300 gebrauchte Fahrzeuge verkauft. In etwa 65 Prozent der Fälle werden Leasing- oder Finanzierungsverträge abgeschlossen.

Servicekompetenz mit Stern

Im Servicebereich rücken die Sparten Transporter und Lkw unter der Überschrift Nutzfahrzeuge wieder dicht zusammen. 30 Mitarbeiter hält Sternpartner Tesmer in Bardowick im Nutzfahrzeug-Service vor. „Mit dem Umzug der Lkw-Werkstatt Winsen nach Bardowick bündeln wir unsere Servicekompetenz in diesem Bereich, um ein Maximum an Know-how vorzuhalten.“ Transporter-Service wird aber auch weiterhin in Winsen angeboten. Dirk Kaiser, er bildet mit Nico Fahl die Doppelspitze in der Gesamtserviceleitung, sagt: Das Servicegeschäft im Bereich der Nutzfahrzeuge ist vom Know-how her sehr komplex geworden. Dazu ist es schon notwendig, eine umfangreiche Mannschaft bereitzuhalten und sich auf bestimmte Stützpunkte zu konzentrieren, zumal der Hersteller auch klare Vorgaben macht, wie die einzelnen Standorte aufgestellt sein müssen.“ Diese Servicestützpunkte finden die Kunden in Harburg, Stade, Buxtehude, Buchholz, Zeven sowie Uelzen, Celle, Salzwedel, Rotenburg, Soltau und Walsrode.

Zu guter Letzt ein Blick in die Zukunft: Rainer K. Spahl blickt gespannt auf die Lkw-Entwicklung im E-Bereich: „Ich gehe davon aus, dass die Verteilerverkehr künftig mit E-Fahrzeugen ausgeführt werden können. Im Fernverkehr werden weiterhin eher Fahrzeuge mit Dieselmotoren eingesetzt. Dort dürfte sich zukünftig die Brennstoffzellentechnik etablieren. Das ist ein interessanter Markt – wir werden dabei sein.“ wb

» Web: www.sternpartner.de

SCHLARMANNvonGEYSO

IMMER AM BALL



„Moin, mein Name ist Lukas Antoni Woch. Ich lebe mit meiner Familie im Grünen, spiele leidenschaftlich gern Tennis und Golf und betätige mich zu Hause als Bauhelfer bei LEGO Projekten. Bei der Arbeit genieße ich die Vielfalt und Abwechslung meines Berufs und die individuelle Herausforderung jedes einzelnen Falls.“

Ich bin Steuerberater in der Kanzlei SCHLARMANNvonGEYSO. Gemeinsam mit meinem Team unterstütze ich Sie gern bei der Erstellung von Steuererklärungen, Jahresabschlüssen sowie Betriebsprüfungen und berate Sie in Steuerfragen. Lernen wir uns kennen!“

SCHLARMANNvonGEYSO

Rechtsanwälte Steuerberater Wirtschaftsprüfer
Partnerschaft mbB
Büro Hamburg, Bergstraße 28, 20095 Hamburg
Tel. +49 40 697989-0
www.schlarmannvongeyso.de



KOLUMNE



Hauptsache sicher!

Von SINA SCHLOSSER, Prokuristin der SPEDITIONS-ASSEKURANZ Versicherungsmakler GmbH

Elektromobilität bis 40-Tonnen – Geht das?

Das Thema Nachhaltigkeit und E-Mobilität ist aktueller denn je und aus der täglichen Presse nicht mehr wegzudenken. Pkw mit „E-Kennzeichen“ kommen einem im Straßenverkehr ja mittlerweile täglich entgegen. Einige namhafte Hersteller haben schon verkündet, dass sie künftig ganz auf Verbrennungsmotoren verzichten und nur noch E-Autos wollen. Und dies bereits in ein bis zwei Jahren. Ein Fortschritt! Auch Lkw sollen und können nachhaltiger werden. Sie gelten bisher als Dreckschleudern und CO²-Produzenten. Hier gibt es diverse Ansätze, wie dies geändert werden könnte. Auf der einen Seite gibt es die Option, den Lkw auf die Bahn zu bringen. Dies spart viel CO² ein, da Dutzende Container mit einer Lok von A nach B befördert werden können. Gerade bei längeren Strecken ist dies eine sinnvolle Idee, welche aber auch Defizite aufweist. Güterbahnhöfe gibt es meist nur in der Nähe von großen Städten oder Industriegebieten. Wo aber soll unser im Internet bestelltes Paket hin? Richtig, zu uns nach Hause – bei vielen Lesern wird dies im ländlichen Bereich sein. Zwischen Buxtehude und Jork sieht man Güterzüge eher nicht so oft fahren. Der Lkw wird also so schnell nicht von der Straße verschwinden können.

Was also tun? Auch den Lkw grün oder zumindest grüner machen! Es gibt bereits etliche Varianten: Wasserstoffantrieb, Biodiesel, LPG-Antrieb (Gas) oder auch Strom, um ein paar Optionen zu nennen. Viele von uns haben bestimmt schon einmal die Oberleitungen auf der A1 gesehen – zwischen Reinfeld und Lübeck. Aber haben Sie auch schon einmal einen dazu passenden Hybrid-Lkw gesehen? Ich nicht. Ok, es ist eine Teststrecke, daher bewerten wir das jetzt nicht. Den Lkw auf Hybrid oder künftig komplett auf Elektro umzustellen, ist sicherlich ein Schritt in die richtige Richtung. Genau wie beim Pkw auch gibt es hier aber Probleme: Reichweite, Lauffleistung, fehlende Werkstätten, fehlende Ladesäulen, lange Lade-

zeiten oder der teure Kaufpreis. Aber: Je mehr E-Pkw und E-Lkw es auf den Straßen gibt, desto eher wird es sich von ganz allein regulieren.

Zurück zum Lkw: Hier ist der Kaufpreis leider nicht der einzige Kostenfaktor. Auch die Versicherung ist in der Regel teurer. Ganz einfache Erklärung: Der Wert des Lkw ist deutlich höher. Klassischerweise versichert die Kfz-Kaskoversicherung den Listenpreis des Lkw (oder auch des Pkw). Wenn nun aber teure An- oder Umbauten wie der Einbau von Wasserstoffmotoren & Co. vorgenommen werden, hier spricht man von Mehrwerten, dann müssen diese extra kalkuliert und berechnet werden. Sprich, die Versicherungsprämie wird teurer.

Ein weiteres kniffliges Thema beim E-Lkw ist das Aufladen der Batterie. Eine normale Steckdose reicht da nicht. Auch einfach irgendwo am Straßenrand Parkplätze mit Ladesäulen zu schaffen, funktioniert nicht. Ein Lkw braucht viel Platz, und um den grünen Fußabdruck nicht zu beschädigen, sollte der Parkplatz ja auch entlang der Fahrtroute liegen. Das Thema bleibt also spannend und wird sicherlich auch die nächsten Jahre nicht an Brisanz verlieren.

» 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



SCHNELLER & KOMPLEXER

Tempowerk – ein Ort der Inspiration

B&P-GESPRÄCH Christoph Birkel über das neue Konzept, die weichen Standortfaktoren und die Parallele zu dem berühmten Harburger Dreirad-Lastwagen

Die Welt wird immer schneller und komplexer,“ sagt Christoph Birkel, geschäftsführender Gesellschafter des hit-Technoparks. Seine Antwort auf die rasanten Umdrehungen lautet: „Tempowerk! Das ist unsere Antwort, denn die Herausforderungen dieser Zeit können wir nur gemeinsam meistern. Das gilt insbesondere für kleine und mittelständische Unternehmen im Technologiebereich. Es geht um Netzwerk und Plattform-Ökonomie. Genau dafür steht das Tempowerk, denn als 1928 der Tempowagen entwickelt wurde, machten sich unter Oscar Vidal schlaue Köpfe gemeinsam an die Arbeit und dachten das Auto neu. Heraus kam der berühmte Kleinlaster, der dreirädrige Tempowagen, der ein Welterfolg wurde.“ Unter dem neuen Namen Tempowerk erfindet sich nun auch der hit-Technopark neu und baut sein bisheriges Konzept strategisch um und aus.

Der Tempowagen hatte zwar nur drei Räder und einen Minimotor mit weniger als 200 Kubikzentimeter Hubraum, aber er hatte zwei entscheidende Vorteile: Er war von der Steuer befreit, und der Fahrer brauchte keinen Führerschein. Birkel: „Ich sehe in dieser Erfolgsgeschichte, die übrigens bis in die 1970er-Jahre andauerte, einen kollaborativen und branchenübergreifenden Ansatz. Deshalb passt der Name Tempowerk so gut zu uns. Wir bringen Menschen aus den unterschiedlichsten Branchen an einem Ort zusammen, an dem sie sich wohlfühlen sollen. Das Tempowerk soll ein Ort der Inspiration sein, an dem sich tolle, kreative Leute bei gutem Essen gegenseitig weiterbringen und an dem Neues im Technologiebereich entsteht. Wir wollen das führende Zentrum für Kollaborationen im Technologiebereich werden. Dafür stiften wir sogar einen Lehrstuhl.“

Der Konkurrent heißt Homeoffice

Nun steht ausgerechnet in Corona-Zeiten das gemeinsame Arbeiten auf dem Index, und viele Mitarbeiter sind aus ihren Büros an den heimischen Schreibtisch geflüchtet. Dazu sagt Christoph Birkel: „Alle Anbieter von Büroflächen haben einen neuen



Christoph Birkel, geschäftsführender Gesellschafter des Tempowerks, hat sich seit mehreren Jahren intensiv mit Themen wie New Work, Kollaboration und der Einbindung von Wissenschaft in wirtschaftliche Prozesse befasst. Jetzt setzt er sein Konzept um.

Konkurrenten: das Homeoffice. Aber viele Menschen möchten auch wieder zurück ins Büro, denn nicht überall ist zu Hause eine ideale Arbeitssituation gegeben. Deshalb wollen wir einen Ort anbieten, der das bietet, was Homeoffice nicht kann: Menschen treffen und eine Atmosphäre, die Inspiration und Energie erzeugt.“ Der Mehrwert, den das Tempowerk bietet, besteht aus einem ganzen Paket: Kollaboration (branchenübergreifende Zusammenarbeit mit Netzwerkpartnern), guter Architektur, angenehmer Atmosphäre, ein ausgezeichnetes Speiseangebot im neuen Restaurant und modernste Technik und Abwechslung in den Konferenzräumen. Damit will Birkel punkten und mit dem Tempowerk einen attraktiven Ort für Arbeit, Kreativität und Ideenfindung für Menschen aus dem Technologiebereich schaffen.

Der Impuls, den hit-Technopark umzubauen, ist nicht vom Himmel gefallen. Christoph Birkel hat zum einen eine Affinität zu den USA, zum anderen schaute er sich viele New-Work-Konzepte an.

Die großen Tech-Konzerne aus dem Silicon Valley haben seit Jahren eine andere Arbeitskultur vorgelebt, die sich aus seiner Sicht allerdings auf die westeuropäische, insbesondere die deutsche Kultur nicht ohne Weiteres übertragen lässt. Offenheit, Risikobereitschaft und das einkalkulierte Scheitern einerseits treffen in Deutschland eher auf Verslossenheit, Sicherheitsdenken und Erfolgswang. Es sind die jungen Start-ups, die vielfach zeigen, dass es auch anders gehen kann (siehe **Tiplu-Bericht Seite 7**).

Bei allem, was sich Christoph Birkel bei den Vorplanungen angeschaut hat, findet sich ein gemeinsamer Nenner: „Die Menschen wünschen sich einen Ort, an dem sie sich wohlfühlen, eine Heimat. Das gilt gerade auch für die Arbeitswelt. So einen Ort schaffen wir hier.“

Flexibles Arbeitsplatzmodell

Im Tempowerk sind derzeit etwa 110 Unternehmen eingemietet – darunter viele kleine und mittlere, aber auch Dependancen von großen Unternehmen, die ein

Standbein in Hamburg haben. Birkel geht davon aus, dass sich die Corona-Pandemie auch auf künftige Raumkonzepte von Unternehmen auswirken wird. Die Idee: „Firmen bringen ihre Mitarbeiter vermehrt dezentral unter, zum Beispiel im Homeoffice. Die dauerhaft angemieteten Flächen bei uns im Werk werden dadurch reduziert. Wird mehr Platz gebraucht, stellen wir entsprechende Räume zur Verfügung. Zum Beispiel für Konferenzen, große Besprechungsrunden oder auch auf Zeit als zusätzlichen Arbeitsplatz. So ent-



Tempo, Tempo schreit die Welt, Tempo, Tempo, Zeit ist Geld. Hast Du keinen Tempowagen, wird die Konkurrenz Dich schlagen.“

Firmen-Slogan von Vidal + Sohn

steht ein flexibles Arbeitsplatzmodell. Unsere kleinste Mieteinheit ist ein virtuelles Postfach. Man braucht also gar kein Büro mehr, hat aber trotzdem seine Postadresse bei uns, mit allen Vorteilen. Muss man sich dann doch einmal physisch treffen, beispielsweise mit Kunden, mietet man sich einfach für einen Tag einen Raum bei uns an. Unser Steckenpferd ist es aber, Menschen zusammenzubringen. Darauf ist unser ganzes Konzept ausgerichtet.“

Das Tempowerk, dessen Haupthaus mit dem Restaurant, dem Hotel und den Konferenzräumen derzeit noch im Umbau ist, soll im Herbst offiziell eröffnet werden. Das Konzept basiert auf drei Säulen: Technologiezentrum, Hotel- und Konferenzzentrum und Service. Zu letzterem zählt ein nagelneues Rechenzentrum, das – kaum am Start – schon wieder erweitert werden muss, weil die Nachfrage so groß ist. Da 2020 die geplante 35-Jahr-Feier des Technologiezentrums (vormals hit-Technopark) Corona-bedingt ausfallen musste, wird die Eröffnung zugleich eine 36-Jahr-Feier. Insgesamt investiert Birkel in das Tempowerk-Konzept einen mittleren siebenstelligen Betrag.

Einen kuriosen Aspekt hat das Tempowerk noch zu bieten, denn es kommt selten vor, dass sich ein „neuer“ Name im Straßennamen wiederfindet – eher folgt der Straßennamen ein altem Namen. So kam es damals auch zur Widmung des Tempowerkings, der nun perfekt zum neuen Tempowerk passt. wb



B&P BusinessTalk

Wer bei Tempo an Taschentücher denkt, liegt falsch: Im B&P-Podcast mit Christoph Birkel und Wolfgang Becker geht es um den einst erfolgreichsten deutschen Kleinlastwagen und die Verwandlung des hit-Technoparks ins Tempowerk. (Produziert von Wortlieferant.de)

Hier geht es zur neuen Homepage des Tempowerks:



Kollaboration? Das müssen wir lernen!

Den technischen Fortschritt im Blick: Birkel stiftet Lehrstuhl an der TUHH

Der alte Spruch „Gemeinsam sind wir stark“ ist nah im Bereich der Floskel, aber er bringt auf den Punkt, was ein anderer Gründer der Automobilbranche einst gesagt hat: „Zusammenkommen ist ein Beginn, Zusammenbleiben ein Fortschritt, Zusammenarbeiten ein Erfolg.“ Kein Geringerer als Henry Ford wusste, dass Kollaboration der Schlüssel zum Erfolg ist. Doch wie funktioniert das in einer Gesellschaft, in der sich gerade Technologie-Unternehmen eher ungern in die Karten gucken lassen? Bereits seit 2019 ist Christoph Birkel im engen Austausch mit der Technischen Universität Hamburg (TUHH).



Zusammenkommen ist ein Beginn, Zusammenbleiben ein Fortschritt, Zusammenarbeiten ein Erfolg.“ Henry Ford

Sein Plan: Die Stiftung eines Lehrstuhls. Jetzt nimmt das Projekt konkrete Formen an. Der Lehrstuhl für „Organizational Design and Collaboration Engineering“ ist gestiftet und ausgeschrieben. Kollaboration als wichtiges Element der Arbeitswelt schon in der Lehre zu verankern, ist unsere Herzensangelegenheit. Es gibt extrem viele Bewerber. Wir scheinen einen Nerv getroffen zu haben. Ziel sei es, den Lehrstuhl im Sommer zu besetzen. wb



In mehr als 40 Ländern dieser Welt war der Tempowagen aus Harburg einst zu finden – ein grandioser Verkaufsschlager, der auch nach dem Zweiten Weltkrieg noch viele Jahre das Bild in den Straßen prägte. Vor allem das Modell „Hanseat“ gehört bis heute in die Kategorie Nachkriegsdeutschland. Mittlerweile ist der Tempo eine echte Rarität und bei Oldtimer-Freunden beliebt – wobei es aus technischen Gründen gar nicht

so einfach ist, eine Straßenzulassung zu bekommen. Vor dem Hauptgebäude im Tempowerkring 6 stand in den Sommermonaten immer ein hellblauer „Hanseat“, der sich aber als nicht mehr restaurierungsfähig erwies. Also musste ein anderer Tempo gefunden werden, denn die zeitgemäße Idee lautete: Wir bauen einen Tempo zum E-Auto um und soll damit für die Wandlung des Tempowerks



Echte Hanseaten kommen aus Harburg.“ Wolfgang Becker/Business & People

von einem Industrie- zu einem Technologiestandort stehen. Fündig wurden Birkel und sein Team in den Niederlanden. Unter

der Haube des Dreirad-Wagens – 1951 in Harburg gebaut, 2015 von einem Oldtimer-Liebhaber restauriert – summt mittlerweile ein Antriebsaggregat, das kein anderer der weltweit noch fahrenden Zweitakter besitzt: ein Elektromotor. Dieser wurde dem Fahrzeug 2020 bei der Firma E-Cap in Winsen eingebaut, einem Spezial-Unternehmen für den Umbau historischer Fahrzeuge zu Elektroautos. Der E-Tempo soll im Sommer als Werbeträger für das Tempowerk un-

terwegs sein. Frei nach dem Motto „Echte Hanseaten kommen aus Harburg“ dürfte das Fahrzeug auch nördlich der Elbe für Aufsehen sorgen. Tatsächlich hat Christoph Birkel noch mehr im Sinn. Wenn die Chance besteht, würde er gern die Tempo-Wagen-Sammlung im benachbarten Mercedes-Werk übernehmen und am Ort ihrer „Geburt“ ausstellen. Dort haben noch ein paar Oldtimer überdauert. wb

Der weltweit einzige E-Tempo . . .

. . . steht in einer beheizten gläsernen Garage im Tempowerk

TEMPOWERK HAMBURG



MAX & OSCAR

Aus Intuition wird Innovation: Die Tempo-Story



Wenn zwei Kohlenhändler in die Automobilproduktion einsteigen, sich bei der Wahl ihres Modells auf technisches Neuland begeben und – aus Intuition wird Innovation – schließlich Automobilgeschichte schreiben, kann man nach heutigen Begriffen nur von einem perfekten Start-up sprechen. Die Innovation der Zeit war in den 1920er-Jahren das Automobil. Immer mehr Autos, immer mehr Straßen – und immer höhere Steuern. Erleichterung für gewerbliche Nutzfahrzeuge brachte 1928 ein Gesetz, nach dem Fahrzeuge mit weniger als vier Rädern zu „Krafträdern“ erklärt wurden, befreit von Steuerlast und Führerscheinplicht. Für die Hamburger Kaufleute Max und Oscar Vidal, Vater und Sohn, ein Signal für den Sprung ins Unbekannte: die Entwicklung eines motorisierten Dreirads.

Neun PS aus einem Einzylinder-Zweitaktmotor, über eine Antriebswelle mit dem Vorderrad verbunden, konnten glatt ein halbes Dutzend Pferdedroschken erset-

heute Mercedes-Werk Hamburg samt Tempowerkring. Ein halbes Jahr später lief dort der erste Tempo vom Band.

Allrad made in Harburg

Otto Daus erfand und erfand. Er verbesserte die Karosserie, verlängerte den Radstand, entwickelte einen neuartigen vierradrigen Kleinlastwagen mit pendelnder Aufhängung eines wassergekühlten 19-PS-Zweizylinder-Zweitaktmotors und ahnte nicht, dass diese Innovation mit zum Ende des Dreiradlasters beitragen würde. Bis dahin vergingen allerdings noch 20 Jahre. Das erste Produktionsjahr in Harburg ging mit einem Paukenschlag zu Ende, dessen Schallwellen um den Erdball liefen. Otto Daus hatte einen Geländewagen erfunden, der seiner Zeit technisch weit voraus war. Eines der ersten Allrad-Autos der Welt. Lange, bevor Jeep und Landrover auf ähnliche Ideen kamen. Exportiert unter anderem nach Australien, Brasilien, Chile, Finnland und auf den Balkan. Und auch nach Thailand zu einem autorückten Hobbyrennfahrer: Prinz Biro von Siam, ein Neffe des Königs.

Das nächste Jahr, die nächste Innovation: Das erste Automobil mit einem „E“ in der Typenbezeichnung. Es stand weder für Einspritz- noch für Elektromotor, sondern für Eisen. Otto Daus hatte eine für die kleinen Dreiräder neuartige Stahlkarosserie entwickelt. Keine zehn Jahre nach der Gründung war der 10 000. Tempo vom Band gerollt. 1937 stammte jeder dritte Lieferwagen auf deutschen Straßen aus dem Harburger Start-up-Unternehmen der einstigen Kohlenhändler aus dem Levantehaus in der Mönckebergstraße. Dann kam der Krieg. Benzin wurde knapp. Ab 1944 durften keine Fahrzeuge-

mit Benzinantrieb gebaut werden, sofern sie nicht von kriegswichtiger Bedeutung waren. Tempo stand still. Zum Glück. Weil das Tempowerk nicht an der Rüstungsproduktion beteiligt war, erhielt es als erstes deutsches Automobilwerk schon vier Monate nach Kriegsende von der britischen Militärverwaltung die Erlaubnis, wieder Autos zu produzieren.

Bald waren die Produktionskapazitäten überlastet. Glücklicherweise wurde in Harburg im Herbst 1934 ein 60 000 Quadratmeter großes Gelände frei – das heutige Mercedes-Werk Hamburg samt Tempowerkring. Ein halbes Jahr später lief dort der erste Tempo vom Band.



Der weltweit erste E-Tempo

Eines aber, 1951 in Harburg gebaut, kehrte aus den Exportjahren Anfang der 50er-Jahre 2020 an die Städte seiner Geburts zurück. Knallrot lackiert, mit einem schnurrenden Elektromotor unter der historischen Haube steht es im neuen Tempowerk in einem zum Ausstellungsraum umfunktionierten Glascontainer. Ein Symbol dafür, dass Innovation eine Geschichte hat – und niemals zu Ende ist. Denn Innovation im Sinne des einstigen Genies Otto Daus wird auch heute von den im Tempowerk ansässigen Unternehmen mehr denn je mit Leben erfüllt.

WERK & CHARAKTER

„Das wird allem eine neue Seele geben“

INTERVIEW Gastro- und Hoteldesigner Hubert Sterzinger über den neuen Tempowerk-Look



Zur Person:

Hubert Sterzinger ist einer der bekanntesten Hotel- und Gastronomie-Designer. In den 80er-Jahren wurde er als Hamburger Cocktail-König bekannt, eröffnete Bars wie das Meyer-Lansky's, Hemingway's oder Havannah. Heute lebt der Osterreicher in Köln – und entwickelt mit seinem Büro Superstudio21 Konzepte für Kunden in ganz Deutschland. In Hamburg war er für die „Astra-Welt“ auf dem Kiez oder Steffen Henssler's „Ahol“ in der Mönckebergstraße verantwortlich. Aktuell erarbeitet Sterzinger ein neues Konzept für die Vapiano-Kette.

Als Hamburger Cocktail-König wurde er berühmt, heute ist Hubert Sterzinger einer der erfolgreichsten Gastro- und Hoteldesigner Deutschlands und verantwortlich für den neuen Look von Konferenzzentrum, Restaurant und Hotel im Tempowerk. Im Interview erklärt er, was Design leisten kann, weshalb Farben so wichtig sind und warum er sich für einen Seelenarchitekten hält.

Was ging Ihnen durch den Kopf, als Sie das erste Mal im Hit-Technopark waren?

Ich habe gedacht: Das ist alles schon ein bisschen angestaubt hier. Aber es ist enorm, was jetzt passiert mit dem Konferenzzentrum, dem Restaurant und dem Hotel. Das wird allem eine neue Seele geben.

Konzeption, Planung und Design der neuen Tempowerk-Welt stammen von Ihnen. Wie gehen Sie so ein Projekt an?

Als erstes fragt man nach den Wünschen des Eigentümers: Was hat er vor, was will er ändern? Dann nimmt man die Seele auf. Im Tempowerk ist das eindeutig die Historie. Deshalb war schnell klar, dass wir etwas bauen müssen, das Werkcharakter hat. Und dann muss alles eine emotionale Einheit werden, damit die Leute in eine ganz neue Welt eintreten.

Wie schafft man es, Menschen für etwas gänzlich Neues zu begeistern?

Emotionen sind die Grundlage für alles, was wir tun. Wir kreieren Emotionen, wir sind Seelenarchitekten. Wir wollen, dass die Leute hier herkommen und nur noch sagen: „Ja! Ja! Ja!“ Wenn dann auch noch die Atmosphäre, das Essen und die Getränke gut sind, gewinnen sie die treuesten Kunden überhaupt.

Was kann Design leisten, um diese Ziele zu erreichen?

Das Wichtigste ist, Alleinstellungsmerkmale zu erarbeiten. Und was Sie tun, muss immer echt und ehrlich sein. Das hat viel mit Tradition und Kultur zu tun. Die Marke Tempo hat Tradition. Die Kultur ist, dass hier mal das Tempowerk war. Wenn man diese beiden Dinge in einem Konzept zusammenbringt, spürt der Kunde das und bewegt sich in einer Wahrheit, die er gerne fühlt.

Ganz einfach gefragt: Warum wird den Menschen das neue Tempowerk gefallen?

Ach, es gibt viele Gründe. Das hat mit der Qualität zu tun, was dort gebaut wird. Das hat mit dem Wort Tempowerk zu tun. Und das hat mit den Farben zu tun. Farben sind Botschaften. Dass nicht nur der Boden grau und die Decke weiß sind, sondern Emotionen geweckt werden.

Farben sind ein gutes Stichwort. Es ist noch gar nicht lange her, da mussten Büros immer weiß sein. Jetzt soll plötzlich alles dunkel sein – und bunt. Woher kommt dieser Sinneswandel?

Das ist kein Sinneswandel. Die Deutschen haben sich einfach nur lange schwer getan mit Farben – und deshalb immer alles weiß gelassen. Aber wenn ich dunkle Decken habe, nehme ich die Höhe weg und biete stattdessen eine freie Emotion, wie hoch der Raum sein könnte. Und ich kann mich auf das Wesentliche konzentrieren, auf die Wände, die Tische, den Boden. Dort finde ich die Farben.

Warum sind Farben so wichtig? Farben lösen Emotionen aus. Wenn Sie alles nur braun streichen – braune Wände, braune Tische, brauner Boden – bleibt alles emotionslos. Da gehe ich hinein, sehe mich um und sage „Auf Wiedersehen!“: Wenn ich dagegen mit Farben arbeite, erzeuge ich eine ganz andere Wahrnehmung, eine andere

DIGITAL & ANALOG

Ein neues Konferenzzentrum für den Hamburger Süden . . .

. . . und natürlich auch den Norden, denn das Tempowerk setzt neue Maßstäbe an einem historischen Standort

In einer Werkhalle hat der Meister alles im Blick. Sein Büro befindet sich immer ganz oben, von dort kann er die ganze Produktionshalle überblicken. So ist es in einem klassischen Werk. Und so wird es auch im Hotel- und Konferenzzentrum sein, das im neuen Tempowerk gerade entsteht. Das „Meisterbüro“ im Dachgeschoss soll einer der Hingucker werden: Die Front verglast, Wintergarten und Dachterrasse, also ein Symbol für einen offenen Blick auf alles um einen herum. Eine Besprechung unter vier Augen, ein Team-Brainstorming, ein Unternehmens Jour Fixe, ein Workshop in besonderer Atmosphäre oder die ganz große Firmen- oder Privatveranstaltung mit 150 Personen und mehr – das Tempowerk bietet künftig mit seinem neuen Hotel- und Konferenzzentrum immer den richtigen Raum für ein Erlebnis, an das man sich gern erinnert.

Dabei werden Werkstatt- und Fabrik-Design als Hommage an die alten Tempowerkzeiten mit hochmoderner Technologie verbunden: Ein Zusammenspiel aus Funktionalität, technologischem Fortschritt und hohem Wiedererkennungswert durch einen besonderen Kick beim Design. Denn (fast) jeder Raum ist anders: mal spielerisch, mal reduziert aufs Wesentliche, mal großzügig, mal kaschelig – nur eines nie: beliebig.

Und schon ist die Welt in Ordnung

Das Angebot beginnt schon an der Eingangstür. Das bis unter Dach des zweiten Obergeschosses offene Foyer kann beispielsweise für Empfänge genutzt werden, für Podiumsdiskussionen oder Begrüßungsansprachen. Neben dem Foyer befindet sich – aus gutem Grund – das Herzstück: das neue Restaurant. „Es ist doch so“, sagt Patrick Pohlmann, „wenn ich zu einer Konferenz gehe und etwas zu früh dran bin, setze ich mich erst mal hin und trinke einen Kaffee. Wenn der dann besonders gut schmeckt, dann ist die Welt für mich schon in Ordnung.“



Kein W-Lan, kein Telefon, kein Monitor: Willkommen im „Analog-Raum“

Und zwar ganz oder gar nicht. Denn für einen der neuen Räume stellt sich die Frage der technischen Ausstattung gar nicht erst, denn im neuen „Analog-Raum“ gibt es überhaupt keine Technik. Kein W-Lan, kein Telefon, keine Monitore. „Dieses Zimmer wird wie eine kleine Sporthalle aussehen – die auch tatsächlich für Fitness genutzt werden kann, aber eben auch als Kreativraum“, erklärt Pohlmann, der ehemalige Leistungssportler, stolz. Das Konzept des Analog-Raumes: „Wer das Zimmer betritt, wird automatisch locker, entspannt und kann wunderbar kreativ werden. Das wollen wir hier bei uns unbedingt anbieten“, sagt Pohlmann.

Das Hotel: 26 Zimmer und 16 Suiten

Im zweiten Stock befindet sich neben dem Meisterbüro das selbst geführte Hotel. Insgesamt bietet das Tempowerk 26 Zimmer – 16 Suiten im Tempowerk 6 sowie zehn Gästezimmer im Gästehaus 1a. Dabei gibt es keine klassische Rezeption mehr, sondern einen Check-in-Automaten. Das „Roboter-Check-in“ ist nicht nur technologisch innovativ und cool, sondern bietet durchaus Vorteile gegenüber einer herkömmlichen Rezeption. So ist ein selbstständiger Check-in nach 22 Uhr genauso unproblematisch wie eine spontane Zimmerbuchung, wenn die Tagung mal länger gedauert hat



„das ist aber auch alles.“ Denn die Räume werden nicht nur komplett neu konzipiert und gestaltet, sondern erfahren auch eine technische Modernisierung. „Was die Konferenztechnik angeht, hat Corona sehr viel angeschoben“, sagt Pohlmann. So werde nicht nur der Arbeitsalltag immer digitaler, sondern auch das Konferieren vor Ort. „Was die technische Ausstattung angeht, werden wir deshalb einen großen Schritt nach vorne gehen“, sagt Pohlmann.

Kein W-Lan, kein Telefon, kein Monitor: Willkommen im „Analog-Raum“

Und zwar ganz oder gar nicht. Denn für einen der neuen Räume stellt sich die Frage der technischen Ausstattung gar nicht erst, denn im neuen „Analog-Raum“ gibt es überhaupt keine Technik. Kein W-Lan, kein Telefon, keine Monitore. „Dieses Zimmer wird wie eine kleine Sporthalle aussehen – die auch tatsächlich für Fitness genutzt werden kann, aber eben auch als Kreativraum“, erklärt Pohlmann, der ehemalige Leistungssportler, stolz. Das Konzept des Analog-Raumes: „Wer das Zimmer betritt, wird automatisch locker, entspannt und kann wunderbar kreativ werden. Das wollen wir hier bei uns unbedingt anbieten“, sagt Pohlmann.

Das Hotel: 26 Zimmer und 16 Suiten

Im zweiten Stock befindet sich neben dem Meisterbüro das selbst geführte Hotel. Insgesamt bietet das Tempowerk 26 Zimmer – 16 Suiten im Tempowerk 6 sowie zehn Gästezimmer im Gästehaus 1a. Dabei gibt es keine klassische Rezeption mehr, sondern einen Check-in-Automaten. Das „Roboter-Check-in“ ist nicht nur technologisch innovativ und cool, sondern bietet durchaus Vorteile gegenüber einer herkömmlichen Rezeption. So ist ein selbstständiger Check-in nach 22 Uhr genauso unproblematisch wie eine spontane Zimmerbuchung, wenn die Tagung mal länger gedauert hat



TEMPOWERK HAMBURG

SERVICE & QUALITÄT

Ein neues Team gibt Gas: „Wenn unsere Gäste glücklich sind, sind wir es auch!“

Zufriedene Besucher – darauf liegt der Fokus des ambitionierten Teams, das unter der Leitung von Patrick Pohlmann frischen Wind ins Hotel- und Konferenzzentrum bringt

Noch ist es eine große Baustelle, doch schon bald entsteht hier etwas gänzlich Neues. „Place to be“ lautet das Stichwort, wenn es um die Zukunft des Tempowerks geht: Jung, modern und etwas gestalten sich über drei Ebenen die neuen Räumlichkeiten des Hotel- und Konferenzzentrums. Und obwohl noch alles im Entstehen ist,

kann man sich bereits gut vorstellen, was die Zukunft bringt. Verschiedene Orte der Begegnung für Konferenzen und Versammlungen wird es geben, dazu ein Restaurant und kleine Ecken, die einladen zum Verweilen und Diskutieren – oder einfach mal, um Kollegen eine Idee zu präsentieren. Darüber hinaus können Gäste ein einzigartiges „Meisterbüro“ nicht nur für Konferenzen

nutzen, sondern auch für private Feiern oder eine Produktpräsentation im originellen Ambiente.

Bis zum Sommer wird alles fertig sein. Auch die Hotelsuiten des Tempowerks erhalten bis dahin ein Makeover, ein jeweils großzügiger Arbeitsbereich bietet in den Suiten sogar die Möglichkeit für kleine Meetings. Am meisten freut sich das junge Team des neuen Hotel-

und Konferenzzentrums darauf, vom Sommer an seine Gäste im neuen Restaurant des Tempowerks bewirten zu dürfen. Kundenorientierung, guter Service sowie ein neues, hochwertiges Food-Konzept stehen dort an erster Stelle. „Wenn unsere Gäste zufrieden und glücklich sind, sind wir es auch!“, sagt Patrick Pohlmann, „Darüber ist sich das Team einig.“

Der Countdown läuft. Bis zur Fertigstellung der neuen Räumlichkeiten sind alle Mitarbeiter parallel zum Tagesgeschäft fleißig am Organisieren, Probieren und Tüfteln, damit alles perfekt klappt, wenn es denn richtig losgeht. Gut gelaunt, herzlich und mit viel Freude an der Arbeit – so hofft das Team „HoKo“ bald alte und neue Gesichter empfangen zu dürfen.



Sie haben derzeit die Schmiede in Beschlag genommen, denn dort ist das Interimrestaurant untergebracht: Carrie von Lücken (von links), Frank Gäthgens, Jennifer Burwiek, Nicoleta Shima sowie Patrick und Annabell Pohlmann.

Kommunikation

Sie möchten eine Konferenz oder einen Workshop veranstalten? Sie organisieren regelmäßig Events und sind immer auf der Suche nach herausragenden Locations? Annabell und Patrick Pohlmann sowie das gesamte Team des Hotel- und Konferenzzentrums kümmern sich gern um Buchungen, Reservierungen und Bestellungen.

Konferenz:

Mail: arbeiten@tempo-werk.de
Telefon: 040/790 12 930

Restaurant:

Mail: essen@tempo-werk.de
Telefon: 040/790 12 970

Hotel:

Mail: schlafen@tempo-werk.de
Telefon: 040/790 12 930

Events:

Mail: feiern@tempo-werk.de
Telefon: 040/790 12 930

SCHMIEDE & KAMIN

Wo das Feuer brennt: Digitale Zukunft verpackt in handfeste Vergangenheit

Wer das künftige Tempowerk-Gefühl erleben möchte, muss die „Schmiede“ besuchen. Sie ist das fertige „Teilstück Nummer eins“ des neuen Hotel- und Konferenzzentrums. Die ehemalige Werkhalle repräsentiert industriellen Charme und Werksatmosphäre, aber auch multimediale Spitzentechnologie und modernes Design – digitale Zukunft verpackt in handfeste Vergangenheit. Das zeigt sich schon am Eingang. Hier öffnet sich kein imposantes Tor, sondern ein Rolltor wie in einer Werkstatt. In der Halle selbst verstärkt sich der Eindruck. Von den Wänden bröckelt scheinbar der Putz, natürlich beabsichtigt. Unter der Decke verlaufen offene Rohre und Kabel. An der Rückwand lagern Container, zumindest sieht es so aus. Ein Trick aus der Design-Abteilung. Er vermittelt den Eindruck: Hier wird gearbeitet, was ja bis zum Auszug des Mieters Garz & Fricke auch tatsächlich der Fall war.

Nun befindet sich hier die Schmiede. Neben dem Eingang brennt ein Feuer im Kamin. Es wird per Hand entfacht, aber über eine App

kann geregelt werden, wie viel Luft der Kamin ziehen soll – historische Anmutung, moderne Technologie. Dieses Konzept zieht sich durch die gesamte Fläche und macht die Schmiede zur modernen Event-Location verpackt in einer alten Werkhalle.

Ein multifunktionaler Raum mit Multimedia-Technologie

Wie die Location genutzt wird, entscheiden diejenigen, die sie mieten. Das müssen nicht nur Firmen aus dem Tempowerk sein. Die Schmiede ist grundsätzlich für jeden buchbar. Und alles ist möglich: ob für eine Konferenz, ein Meeting oder einen Workshop, das Team-Event oder die Firmenfeier – die Schmiede bietet für jedes Format bis zu 160 Personen den passenden Rahmen.

Die Schmiede ist mit moderner Veranstaltungstechnik ausgestattet. Ein Beamer projiziert ein scharfes Bild auf die Leinwand über der Bühne.

Die Boxen der Sound-Anlage sorgen für einen Klang, wie es ihn in den wenigsten Event-Locations geben dürfte. Unter der Decke, an den Wänden und am Boden schaffen mehr als 200 Leuchten, Strahler und Spots eine individuelle Lichtatmosphäre. Die gesamte Technik lässt sich bequem über ein iPad steuern – das Kaminfeuer inklusive.

Die Fahne hissen? Hier geht das!

Es gibt auch die Möglichkeit, Poster, Plakate oder Bilder aufzuhängen, Fahnen zu hissen oder von der Decke wehen zu lassen. So ist ein komplettes Branding, etwa für das Firmenjubiläum, möglich. Eine neue Küche im Gebäude ermöglicht es, Gäste mit Getränken, Fingerfood oder auch umfangreicheren Speisen zu versorgen, ohne dabei den Platz der Location zu verkleinern. Bis zum Sommer zieht das Restaurant vom Hauptgebäude in die Schmiede – und macht aus der Mittagspause ab sofort ein (Tempo)-Werkerlebnis.

DREAM & TEAM

Es ist angerichtet: Die „Neuen“ schwingen bereits die Kochlöffel

Mehr als 20 Jahre lang war Jennifer Burwiek Teil des Teams im Restaurant des hit-Technoparks. Ende vergangenen Jahres jedoch schloss das Daily Fresh für immer seine Pforten, um Raum für etwas Neues zu schaffen: das Tempowerk und sein modernes, frisches Restaurantkonzept. Seither bildet Jennifer Burwiek mit ihrer Kollegin Nicoleta Shima, die viele Jahre im Wasserschloss in der Hamburger Speicherstadt gekocht hat, das Küchenteam des neuen Restaurants. Und gemeinsam stellen sich die beiden Kochprofi jetzt einer ganz neuen Herausforderung.

Kreative Küche – Klassisch und modern

Dabei gilt es künftig, täglich aufs Neue die Gäste des Tempowerk-Restaurants mit kreativen Interpretationen klassischer und moderner Küche sowie Altbewährtem zu überraschen. Passioniert und liebevoll bekochen die Köchinnen übergangsweise

schon jetzt in der „Schmiede“ ihre Gäste. Gesunde Bowls, geschmackvolle Pizzavariationen, Ofenkartoffeln sowie ein täglich wechselndes Mittagsgeschicht sorgen bis zur Fertigstellung des Restaurants im Sommer für genussvolle Mittagspausen. Aufgrund der aktuellen Corona-Lage ist derzeit zwar nur „Außer Haus“-Verkauf möglich, für die Zeit danach darf man sich allerdings auf kulinarische Aktionswochen und andere Überraschungen freuen.

Sowohl die „Schmiede“ als auch das neue Restaurant im Tempowerk 6 verfügen über hochmoderne Küchenausstattungen. Ganz besonders freuen sich die beiden Köchinnen auch über die Möglichkeit, an neuen spannenden Kochkursen sowie zeitgemäßen Weiterbildungen teilzunehmen.

Man darf also gespannt sein auf das, was da noch kommen wird. „Gesundes, frisches Essen zu fairen Preisen, spannende Aktionswochen sowie ein Ort der Begegnung in moderner Atmosphäre“ sagt Christoph Birkel, Geschäftsführer des Tempowerks, über das neue kulinarische Konzept im Tempowerk.



Udo Stein,
Vorstandsmitglied
im Wirtschaftsverein
für den Hamburger
Süden, sieht eine
Harburger Vision
bestätigt.

LEUCHTFEUER FÜR INNOVATIONS AKTEURE

Der HHIS 2021 wird hybrid

Jetzt kostenlos registrieren: Am 20. Mai startet der Hamburg Innovation Summit

Gute Nachrichten in schwierigen Veranstaltungszeiten: Auch 2021 wird der Hamburg Innovation Summit stattfinden und zwar als Hybridformat. Mit dem #HHIS goes hybrid bündelt der HHIS seine langjährige Erfahrung als zentrale Präsenzveranstaltung und das 2020 erstmals erfolgreich umgesetzte Digitalformat. Für den 20. Mai lädt der #HHIS goes hybrid zum Szenetreff der Innovationsakteure live und digital in den Altonaer Kaispeicher nach Hamburg ein. Entsprechend des Mottos „Ökosysteme für Innovationen – Kooperation als Zukunftsmotiv“ stehen beim Treffen der Innovationsakteure aus Wirtschaft, Politik und Forschung insbesondere Zukunftsthemen im Mittelpunkt.

Lust auf Neues?

So umfasst das Programm Tracks zu den Themen „Reallabore – Testfelder für Ideen der Zukunft“ und „Driving

Innovation – Hamburger Hot Spots mit Perspektive“. Ziel ist es, die Innovationsszene in Streams und Networking-Angeboten zusammenzubringen. Nach der „Conference“ startet die „Online-Academy“ mit Deep Dive Sessions zu verschiedenen Zukunftsthemen. Abgerundet wird das Programm durch eine „Virtuelle Expo“ und „Special Areas“ wie zum Beispiel die Gründer Area oder der Science Park mit spannenden Einsichten und exklusiven Pitch- und Netzwerkformaten. Hochkarätige Gäste wie Katharina Fegebank, Wissenschaftssenatorin und Zweite Bürgermeisterin der Freien und Hansestadt Hamburg, sowie Hamburgs Wirtschaftssenator Michael Westhagemann stellen sich in den Waterkant Sessions wieder den Themen und Teilnehmer-Fragen aus dem Live-Chat. Mit dabei sind unter anderem die Autorin und Gründerin der Global Digital Women Tijen Onaran und der ideaDJ Ramon Vullings. „Der HHIS ist Teil einer mutigen Inno-

ventionskultur, die Lust auf Neues, auf Veränderung und auf kreative Gestaltung macht. Wir sorgen dafür, dass alle Akteure Innovation groß denken – sowohl inhaltlich als auch räumlich – und sich in einer lebendigen Innovationsstruktur vernetzen“, erklärt Andreas Richter, Abteilungsleiter Innovation, Technologie und Cluster der Wirtschaftsbehörde (BWI) Hamburg. Als Plattform für Transfer Innovation ist der HHIS die Verbindung zwischen Forschung, Wirtschaft, Politik und Gesellschaft.

Die Tickets für die Livestream-Angebote des diesjährigen #HHIS goes hybrid sind für jeden verfügbar und kostenfrei. Als Special Service wird die Konferenz erstmals barrierefrei mit frei wählbarer Untertiteloption samt Übersetzungsfunktion verfügbar sein.

» **Zur kostenlosen Registrierung und für weitere Informationen:**
<https://hamburg-innovation-summit.de/goes-hybrid>

Info

Weitere Infos folgen über den HHIS-Newsletter (Anmeldung: <http://bit.ly/HHIS-Newsletter>). Hinter dem HHIS, der seine Wurzeln in Harburg hat, stehen als Veranstalter die Behörde für Wirtschaft und Innovation (BWI), die Hamburgische Investitions- und Förderbank (IFB Hamburg) und die Hamburg Innovation GmbH. Der HHIS ist die Plattform für Transfer Innovation und Brückenbauer zwischen Forschung, Wirtschaft, Politik und Gesellschaft. Als Szenetreff für Innovationsakteure liegt der Fokus des HHIS auf der Stärkung des Innovationsstandortes Hamburg durch die Vernetzung von Visionären, Gründern und Zukunftsgestaltern. Jährlich lockt der Summit, bestehend aus einer „Conference“ mit Workshop-Angeboten in der Academy, Expo und Award-Verleihung (HHIA, alle zwei Jahre,) über den Tag verteilt rund 1500 Besucher an.

IN HARBURG VORGEDACHT

Moorburg soll „Techgate“ für Wasserstoff werden

Unter dem Motto „Industrie neu denken – eine Vision für Harburgs Wirtschaftsgeographie“ wurde bereits vor zwölf Jahren in Harburg die Gründung von „Techgates“ als integrative Stadtbausteine für die Produktion der Zukunft erdacht und 2009 vom Wirtschaftsverein für den Hamburger Süden in die damals veröffentlichte Harburg Vision 2020/50 geschrieben. Vorstandsmitglied Udo Stein: „Diese Vision wird nun wahr durch die Festlegung, Moorburg als Wasserstoffproduktion der Kooperationspartner Mitsubishi, Shell, Vattenfall und Wärme Hamburg zu errichten. Dieses entspricht den vorgedachten Ideen des Wirtschaftsvereins.“ Das „Techgate West“ um die A7 bis zum

angrenzenden Hafen sollte einer der neuen Schwerpunkte der Harburger Industrielandschaft werden, als Technologiestandort am westlichen Erweiterungsbereich. In dem Standort-Papier hieß es damals: „Harburg wird führender Entwicklungsstandort für integrative Verkehrslösungen im postfossilen Zeitalter.“ Durch die Verbindung zur Luftfahrt und Automobilindustrie sowie die Erweiterung des Tempowerks ist diese Vision nunmehr zum Greifen nahe. Stein: „Mit der Herstellung von grünem Wasserstoff bietet sich für die Hamburger Industrie darüber hinaus die einzigartige Gelegenheit, ein Vorreiter für nachhaltige und zukunftsorientierte Produktion zu werden. Davon wird insbesondere der Hamburger Süden profitieren.“

HAMBURG, WIR BAUEN AUF DICH.

ZUSAMMEN BAUEN SEIT 1860

Werden Sie Teil der Meyer Familie als Projektleiter/in Hochbau (m/w/d)

Für unsere familiengeführte Unternehmensgruppe suchen wir aktuell engagierte Projektleiter/innen (m/w/d). Wenn Ihnen – als qualifizierte/r Bauingenieur/in – Vertrauen, Ehrlichkeit und Wertschätzung genauso wichtig sind, wie der Wille, den Erfolg des Unternehmens aktiv mitzugestalten, dann lassen Sie uns zusammen bauen.

meyer-bau.de/karriere



Mit 140 Mitgliedern steht der Harburger Verein channel hamburg e.V. so gut wie noch nie da. Was Geschäftsführerin Melanie-Gitte Lansmann besonders freut, ist der rasante Start ins Jahr 2021: „Wir haben seit Januar acht neue Mitgliedsunternehmen hinzubekommen, und es gibt weitere Interessenten. Das ist in so einer Zeit schon außergewöhnlich.“ Und noch etwas fällt auf: Die Vereinsstruktur verändert sich – eine Folge des gestiegenen Wohnanteils im Harburger Binnenhafen. Höchste Zeit, den einst als Marketing-Speerspitze für den Channel gegründeten Verein neu zu denken und die Außendarstellung im Süden Hamburgs neu zu formieren.

Als Channel-Begründer Arne Weber den Verein im Jahr 2000 ins Leben rief, stand das Standortmarketing für das prosperierende Quartier zwischen der B73 und der Süderelbe im Mittelpunkt aller Aktivitäten. Im Binnenhafen gab es zu dem Zeitpunkt noch viele freie Flächen. Der Verein zielte darauf ab, Unternehmen für den Standort im Hamburger Süden zu interessieren und folgte damit dem bereits eingeleiteten Wandel Harburgs vom Industriestandort zum Hightech-Quartier. Dieser Prozess dauerte Jahre, nahm aber nach den Anfängen durch die Technische Universität Hamburg und das damalige Mikroelektronik-Anwendungszentrum an der Harburger Schloßstraße in den 90er-Jahren immer mehr Fahrt auf.

Der Ruf nach Nahversorgung

Heute, 21 Jahre nach der Vereinsgründung, hat channel hamburg e.V. die gesteckten Ziele erreicht, wenn nicht gar übertroffen. Der Channel ist bis auf wenige Flächen durchgängig bebaut. Zu den etwa 6500 Arbeitsplätzen gesellen sich mittlerweile 1000 Wohnungen, darunter hochattraktive Lagen am Wasser. Mit den Bewohnern kam der Ruf nach Nahversorgungseinrichtungen. Das schlägt sich auch in der Mitgliederstruktur nieder. Melanie-Gitte Lansmann: „In der Anfangszeit waren im Verein vor allem Investoren, die Immobilienbranche, Projektentwickler und Dienstleister aus den Bereichen Finanzen, Recht und Steuern vertreten. In der



Diese markanten schwarzen Mehrfamilienhäuser an der Harburger Schloßstraße wurden von der Behrendt Wohnungsbau KG gebaut – ein verspätetes Projekt der IBA Hamburg, die frühzeitig auf das Thema Wohnen im Binnenhafen gesetzt hatte. Foto: Wolfgang Becker

Sparte	Mitgliederzahl
Bauunternehmen/Ingenieure	19
Immobilien	20
Medien	11
Restaurant/Hotel	11
Banken	8
Beratung	40
Sonstiges	31
Gesamt	140

Der Channel wandelt sein Gesicht, aber die DNA bleibt

channel hamburg e.V. meldet Mitgliederrekord – Kommt nun der ultimative Schulterschluss mit dem Harburger Citymanagement?

zweiten Welle kamen die IT-Unternehmen, Ingenieur-Dienstleistungen, aber auch die Branchen Gastronomie und Bau hinzu. Parallel wuchsen die Kultur-Szene und die Start-up-Szene, die auch im Verein vertreten sind. Aktuell haben wir unter den neuen Mitgliedern beispielsweise das Augenzentrum Harburg und die Zahnarztpraxis Elbling. Der Zu-

lauf aus der Gesundheitsbranche ist eindeutig eine Folgeentwicklung des Wohnens.“

Die neue Harburg-Perspektive

Kurz: Der Verein bekommt eine zunehmend gesamtstädtische Mitgliederstruktur. Der

Channel, einst als Hightech-Standort erdacht, wandelt sein Gesicht, allerdings ohne sein Fundament aufzugeben oder gar seine DNA zu leugnen: Mit der Technischen Universität Hamburg, dem Hamburg Innovation Port (siehe Seite 3), der Tutech Innovation/Hamburg Innovation sowie dem Neubau des Fraunhofer-Center für Maritime Logistik

und Dienstleistungen CML bleibt der Channel ganz eindeutig auch Wissenschaftsstandort und Innovationsmotor in der Metropolregion. Lansmann: „Der Mix im Verein ist jedoch bunter geworden.“

Was das für Harburg bedeutet, wurde jetzt im Fachausschuss für Haushalt, Wirtschaft und Wissenschaft der Bezirksversammlung vorgestellt: Derzeit wird die Verschmelzung der Vereine Citymanagement Harburg e.V. und channel hamburg e.V. vorbereitet. Im Ausschuss wurde die Bezirkspolitik informiert. Wie aus politischen Kreisen verlautet, hat Harburg beste Chancen, ein einheitliches Stadtmarketing zu bekommen, indem zwei schlagkräftige und kreative Vereine fusionieren. Eigentlich ein Selbstgänger, denn: Beide Vereine stehen seit Jahren ohnehin unter der operativen Leitung von Melanie-Gitte Lansmann. wb

» Web: <https://channel-hamburg.de/>

IHRE NEUE PRAXIS IN DER HAMBURGER METROPOLREGION



MODERNE PRAXISRÄUME IM NEUEN DIENSTLEISTUNGSZENTRUM AM S-BAHNHOF NEU WULMSTORF

DATEN & FAKTEN

- Fertigstellung Frühjahr 2022
- Gesamtfläche ca. 3.280 m² Teilbar von 106-990 m² pro Etage

GESTALTEN SIE IHRE WUNSCHPRAXIS IN ZENTRALER LAGE

Sichern Sie sich eine herausragende Lage für Ihre neuen Praxisräumlichkeiten.

Planen und gestalten Sie die Flächen ganz nach Ihren individuellen Wünschen. Rund um Ihre neue Praxis entstehen rd. 240 neue Wohnungen im gehobenen Segment.

Energiebedarfsausweis des Gebäudes: B: 63,64 kWh/(m²*a), KWK fossil, Strom-Mix, Baujahr 2019, EEK B

FÜR ZUFRIEDENE PATIENTEN

- Moderne lichtdurchflutete Praxisräume
- 600m zur Hamburger Stadtgrenze
- S-Bahn-Anschluss | 30-minütige Entfernung zum Hamburger Hauptbahnhof
- Optimaler Anschluss an die Autobahnen A7 und A1 – geplant ab 2023 direkter Anschluss der A26



HBI Hausbau-Immobilien-Gesellschaft mbH | Schäferstieg 12 | 21640 Nottensdorf

Tel. 04163 / 86 880-0 | info@hbi-immo-gmbh.de | Weitere Informationen finden Sie unter: www.hbi-gewerbe.de



Kurzporträt: Die Willi Meyer Bauunternehmen GmbH



Führt das Unternehmen in fünfter
Generation: Per Carsten Meyer.

Die Willi Meyer Bauunternehmen GmbH zählt mit breit aufgestellten Kompetenzen aus dem Hoch-, Tief- und Ingenieurbau sowie der Immobilienwirtschaft heute zu den größten mittelständischen Komplettanbietern in Norddeutschland und steht mit ihren rund 370 Mitarbeitern innerhalb der Unternehmensgruppe auf einem soliden Fundament. Seit fünf Generationen prägt das Uelzener Unternehmen die norddeutsche Baubranche – von Kiel bis weit hinter Braunschweig. Hinzu kommen Projekte und Kunden aus dem gesamten Bundesgebiet sowie aus den Nachbarländern. Das Leistungsangebot beschreibt der geschäftsführende Gesellschafter Per Carsten Meyer folgendermaßen: „Wir bauen nahezu alles, was größer ist als ein Einfamilienhaus. Hierzu gehören moderne Wohnungs- sowie Gewerbebauten und Industriehallen genauso wie der Tief-, Straßen- und Seilbau oder der Bau von Deichen. Aber auch im Bereich des Tankstellenbaus, den Fundament-Konstruktionen für Windenergieanlagen und dem Neubau beziehungsweise der Sanierung von Silo- oder Biogasanlagen für die Energie- und Landwirtschaft verfügt unser Team über eine hohe Expertise und über eine jahrzehntelange gewachsene Anzahl zufriedener Kunden.“

Die Zentrale ist nach wie vor in Uelzen, aber mit weiteren Standorten in Lüneburg, Hamburg (Harburg, Schellerdamm, und Hummelsbüttel, Lademannbogen), Kiel, Braunschweig sowie Berlin und Falkensee deckt Willi Meyer Bauunternehmen einen weit größeren Raum ab und ist mit den acht Geschäftsstellen in fünf Bundesländern sowie mit der Meyer Sonderbau GmbH auch international tätig. Das Unternehmen wurde am 1. Oktober 1860 durch den Maurermeister Jürgen Heinrich Meyer gegründet. Mit Per Carsten Meyer ist heute die fünfte Generation in der Verantwortung.

>> Web: www.meyer-bau.de

Die Achse Berlin-Uelzen gibt es nur bei Meyer Bau

Wachstumsstrategie mit Ansage: Seit gut einem Jahr ist das Unternehmen in Harburg präsent und entwickelt sich rasant

Mit gerade mal vier Mitarbeitern zog die Meyer Hochbau GmbH & Co. KG im Februar 2020 in „Das Silo“, dem wohl markantesten Gebäude am Schellerdamm im Harburger Binnenhafen ein – das war der Schritt von Uelzen nach Hamburg, noch dazu im 160. Jahr der Willi Meyer Bauunternehmen GmbH. Ein Jahr später ist bereits der erste Umzug vollzogen: von der fünften in die zwölfte Etage. Geschäftsführer Sönke Pickenpack: „Wir sind einfach enorm gewachsen. Für unsere nun 20 Mitarbeiter wurde es zu eng. Glücklicherweise konnten wir uns hier im Hause erweitern.“

Sönke Pickenpack und sein Geschäftsführerkollege Jörn Franke bilden die Doppelspitze im Hochbau, dem neben dem Straßen- und Tiefbau größten Geschäftsbereich innerhalb der Unternehmensgruppe Meyer. Dass die expansive Entwicklung ausgerechnet ins erste Corona-Jahr gefallen ist, bestätigt den ungebrochenen Boom der Baubranche und die Richtigkeit der Entscheidung, sich den Hanseaten stärker zu nähern als bisher. Sönke Pickenpack: „Meyer Bau ist schon seit ein paar Jahren in Hamburg aktiv, aber die Leuchtturmprojekte haben wir erst in den vergangenen vier Jahren realisiert.“ Dazu zählen im Hamburger Süden unter anderem eines im Harburger Binnenhafen sowie weitere in der Metropolregion. Pickenpack: „In Hamburg schauen wir auf den Süderelberaum, haben aber auch Aufträge nördlich der Elbe. Die Eröffnung des Standort in Harburg war ein bewusster und strategischer Wachstumsschritt.“

Bis hoch nach Schleswig-Holstein

Sowohl Pickenpack als auch Franke sind seit Jahren im Großraum Hamburg aktiv und kennen auch den Standort Harburg gut. Eine Vielzahl der Mitarbeiter am Standort Hamburg wohnen in der Region. Der Hochbau beschränkt sich allerdings nicht nur auf das Büro in Harburg –



Sie sind mit ihrer Abteilung soeben in den zwölften Stock des Silos am Schellerdamm in Harburg gezogen und schauen von hier auf den Binnenhafen und ganz Harburg: Das Geschäftsführerduo Sönke Pickenpack (links) und Jörn Franke verantwortet bei Meyer Bau den Hochbau.

Foto: Wolfgang Becker

das Geschäftsführer-Duo verantwortet die Bauaktivitäten in diesem Bereich für alle Standorte und etwa 100 Mitarbeiter, unter anderem auch in Berlin und natürlich am Hauptstandort in Uelzen.

Sönke Pickenpack auf die Frage, wo Meyer Bau aktiv ist: „Zum einen könnte man grob sagen: von Lüneburg entlang der A7 bis hoch nach Schleswig-Holstein. Und dann natürlich Berlin, in einem Radius von etwa 50 Kilometern um die Hauptstadt. Von dort lässt sich eine Achse über Braunschweig, Wolfsburg bis zum Stammhaus nach Uelzen ziehen – ein Gebiet, in dem wir häufig bauen.“ Die Achse Berlin-Uelzen dürfte ein Novum sein, aber Pickenpack beteuert: „Bei Meyer Bau gibt es die!“ Wenn bei Meyer Bau von Hochbau gesprochen wird, geht es schwerpunktmäßig um den Wohnungsbau, gern in Kombination mit Gewerbe. Pickenpack: „Bei uns heißt es: Meyer Bau baut ei-

gentlich alles – bis auf Einfamilien- und Doppelhäuser.“ Auch Büros mit Gewerbehallen und separate Gewerbebauten sowie öffentliche Bauten wie beispielsweise Sporthallen und Schulgebäude gehören dazu. Ein Blick auf die verschiedenen Themen (siehe Kasten) verdeutlicht, wie breit das Unternehmen aufgestellt ist. Als Stichworte seien hier nochmals der Straßen- und Tiefbau sowie der Deichbau erwähnt.

Wie entwickelt sich der Markt?

Zurück zum Hochbau: In Hamburg und Umgebung sind gegenwärtig mehrere Bauvorhaben in Planung beziehungsweise Umsetzung. In Lüneburg zeigt die Meyer Hochbau gegenwärtig und auch für die nächsten Jahre viele Aktivitäten. Zum Teil in Zusammenarbeit mit der Meyer Projektentwicklung.

Sönke Pickenpack: „Idealerweise geht es bei uns um Projekte zwischen zehn und gut 30 Millionen Euro. Da fühlen wir uns wohl.“ Wie sich der Markt weiterhin entwickeln wird, ist ein Thema, das auch ihn beschäftigt. Seine Prognose: „Ich vermute, dass der Neubausektor in den nächsten drei bis fünf Jahren ein wenig an Fahrt verlieren wird. Wenn wir uns die Entwicklung bei den Hotels anschauen oder auch das Thema Bürogebäude – da ist gerade vieles im Umbruch. Homeoffice wurde bei uns im Unternehmen im letzten Jahr verstärkt praktiziert und wird auch zukünftig eine Rolle spielen. Die Flexibilisierung des Arbeitsplatzes erfordert in einigen Bereichen ein Umdenken. Daher gilt es den Fokus auf andere Geschäftsfelder zu erweitern, wie zum Beispiel das Thema Nachverdichtung und/oder Aufstockungen in Metropolen wie Hamburg. Aber auch das Schaffen von Lebensräumen für jede Altersgruppe wird ein Thema der Zukunft sein.“

„Zusammen Bauen“

Das gilt auch für ein ganz anderes Thema, das die Baubranche umtreibt. Bei Meyer Bau wird es unter dem Stichwort „Zusammen Bauen“ beziehungsweise „Meyer Partnering“ forciert. Sönke Pickenpack: „Unser Leitgedanke lautet ‚Zusammen Bauen‘. Wir bieten unseren Kunden einen umfassenden Service von der Beratung über die Planung durch unsere Architekten und Ingenieure bis hin zum eigentlichen Bauen an. Partnering verstehen wir als Prozess in mehreren Stufen, der unserem Kunden immer wieder Gelegenheit gibt, sich genau zu orientieren. Hierbei gestalten wir das Verfahren sehr transparent. Gerade vor dem Hintergrund der Termin- und Kostenstruktur.

Durch die eigene Projektentwicklung erweitern wir den Kunden die Möglichkeit alles aus einer Hand bekommen zu können. Von der Grundstückserschließung über die Projektplanung und Bauausführung bis zur Schlüsselübergabe.“ wb

Arbeitgebermarke
Profilierung als attraktiver Arbeitgeber.

Recruiting
Gewinner im "War of Talents".

Talentmanagement
Sicherung der Schlüsselpositionen.

horeis consult

PERSONALBERATUNG
MARKET RECRUITING/ TALENTE

www.horeis-consult.de
Buchholz | d | n | f | Fon 04181 380 946 | Mobil 0170 77 49 170

**Ihr unabhängiger Versicherungsmakler
- die beste Versicherung!**

CARL REHDER GMBH
Versicherungsmakler

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



Arbeitet auch im Untergrund:
Frank Lorenz über das nachhaltige
Recycling-Projekt Beckedorf II.

Foto: Lorenz Gruppe

Gesundheitsinsel, Brückenquartier, Tartuer Tor, Wohnen am Hafencampus – das sind Hochbau-Projekte im Hamburger Süden, die dem aufmerksamen B&P-Leser beim Stichwort Lorenz Gruppe in den Sinn kommen. Doch der Hamburger Projektentwickler und Investor Frank Lorenz kann auch Tiefbau: An der Maldfeldstraße in Seevetal, direkt auf der Grenze zwischen Hamburg und Niedersachsen, ist jetzt die 54 000 Quadratmeter große Fläche für das neue Gewerbegebiet Beckedorf II fertiggestellt worden – ein technisches Bauwerk, das sich den Blicken weitgehend entzieht. Damit das australische Logistikunternehmen Goodman hier bauen kann, musste der Untergrund besonders vorbereitet werden. Beckedorf II ist ein Musterbeispiel für Flächenrecycling.

Ressourcen schonen

Mehrere Jahrzehnte hatte sich niemand an das fünfeinhalb Hektar große Gelände herangetraut. Grund: Hier wurde früher Sand abgebaut und die 20 Meter tiefe Grube anschließend so verfüllt, wie es in den 70er-Jahren üblich war: mit Bauschutt, Bodenaushub, Lehm, Grünabfällen, Baumstüben, Holz, Beton und allem, was damals als

unbedenklich galt – eine bunte Bodenmischung. In der Folge bildet sich bis heute Methangas im Untergrund. Deshalb galt die Fläche viele Jahre als unbebaubar. Frank Lorenz: „Durch den Einbau einer Drainageschicht haben wir die ehemalige Deponie nun nutzbar gemacht und die Fläche wieder dem Wirtschaftskreislauf zugeführt. Besser kann man Ressourcen nicht scho-

nen.“ Das Zweieinhalb-Millionen-Projekt wurde öffentlich gefördert – gut investiertes Geld, um die Fläche zu reaktivieren. Lorenz beauftragte das Unternehmen August Ernst mit der Umsetzung. Zunächst wurde die gesamte Fläche, die einen Niveauunterschied von etwa sieben Metern aufweist, drei Meter tief ausgekoffert. Der Aushub wurde gesiebt und teilweise als Füll-

boden ausgehoben beziehungsweise wieder eingebaut. Lorenz: „Auf drei Meter Tiefe haben wir ein sogenanntes Geogitter ausgerollt, das ist ein kräftiges stabilisierendes Kunststoffnetz, das dazu dient, die Lasten auf dem heterogenen Boden besser zu verteilen. Hier liegt Lehm neben Torf, mal ist der Boden härter, mal weich – das mussten wir ausgleichen.“ Auf dem Geogitter liegt eine



Aus der Luft betrachtet: Sie sieht die ehemalige Deponiefläche heute aus. Die Gebäudegründrisse sind schon grob zu erkennen.
Foto: Falcon Crest Air

30 Zentimeter starke Kiesschicht, die wiederum mit einem Vlies abgedeckt wurde. Über 20 Entgasungsschächte kann das Methan, das sich in der Kiesschicht sammelt, an die Oberfläche entweichen. Die ganze Drainageanlage liegt heute unter drei Meter definiertem Boden. Lorenz: „Wir haben zum Teil Bauschutt aus der Grube herausgeholt, der vor Ort gebrochen, zerkleinert und beige-mischt wurde. Metallschrott und Holzreste wurden aussortiert. Im Ergebnis haben wir jetzt eine tragfähige Fläche für Goodman vorbereitet. Die Gasausdünstungen sind von harmloser Konzentration, dennoch wird der Prozess chemisch überwacht. Ein Gutachter hat den Tiefbau begleitet.“

Ein Jahr dauerte die Aktion, die Seevetal nun eine Gewerbefläche in Toplage beschert. Goodman will hier Logistikhallen mit Büros bauen und an Unternehmen vermieten. (Mehr dazu unter <https://www.business-people-magazin.de/business/so-baut-goodman-in-seevetal-27930/>) Die Baugenehmigung liegt dem Vernehmen nach bereits vor.

Erste Sporen bei Stülcken

Für Lorenz war der Trip in die Seevetaler Unterwelt übrigens kein Neuland. Flächenrecycling hat er bereits im Harburger Binnenhafen betrieben und vor gut 30 Jahren auf dem ehemaligen Gelände der Stülckenwerft in Steinwerder. Dort ist heute der „König der Löwen“ zu Hause. Lorenz: „Damals war ich für den Klöckner-Konzern tätig. Wir mussten eine mobile Bodenwaschanlage aufbauen, die aus 60 40-Fuß-Containern bestand, die teilweise fünfstöckig gestapelt wurden. Aus dem Projekt entstand später in der Amtszeit des damaligen Umweltsenators Fritz Vahrenholt eine stationäre Bodenwaschanlage in Hamburg. Allerdings war das Verfahren so teuer, dass es nach fünf Jahren eingestellt wurde.“

wb

» Web: www.lorenz.hamburg

Nachhaltiger Ausflug in die Seevetaler Unterwelt

Flächenrecycling à la Lorenz: Beckedorf II ist bereit für den Goodman-Neubau



A passion for fresh fruit

Direct and efficient supply from the grower to the retail trade

Global Fruit Point (GFP)

ist spezialisiert auf die Direktbeschaffung von frischen Früchten aus Übersee – auch in Bio-Qualität.

Zu unseren wichtigsten Importprodukten zählen Trauben, Birnen, Äpfel, Steinobst und Zitrusfrüchte, aber auch Beeren, Avocados, Ananas, Mangos, Granatäpfel und Litschis. Unsere Handlingstrukturen in Rotterdam und Hamburg garantieren europaweit eine reibungslose Logistik sowie höchste Lebensmittelsicherheits- und Qualitätsstandards.


GLOBAL FRUIT POINT
A Passion for Fruit

Sprechen Sie uns an:

- Deutschland - Buxtehude (Hauptsitz)

- Niederlande - Rotterdam (Qualitätskontrolle)

www.frupo.de

Telefon: +49-4161-74 888 0

E-Mail: sven.heinsohn@frupo.de



Markant, aber teilweise auch stark sanierungsbedürftig, was vor allem für die Nebengebäude gelten dürfte: Diese ungewöhnliche Immobilie in Emmelndorf bei Hittfeld vermarktet Ulrich Immobilien im Bieterverfahren.



Eine Zeitreise ins 19. Jahrhundert . . .

Im Bieterverfahren: Ulrich Immobilien sucht Käufer für ein Ausnahmeprojekt im Herzen von Emmelndorf (Seevetal)

Es gibt sie noch: die seltenen Gelegenheiten zum Kauf einer markanten Immobilie in Gegenden, die unter Entwicklungsaspekten eigentlich fast als ausgereizt gelten. Emmelndorf ist so ein Ort, der sich dörflichen Flair bewahrt hat und quasi in Rufweite zur Hamburger Stadtgrenze besonders interessant für Investoren ist. Hier hat das Maklerbüro Ulrich Immobilien die Vermarktung eines Traumgrundstücks mit altem Gebäudebestand übernommen. Inhaberin Karen Ulrich verweist insbesondere auf die Wasserlage, denn das Eckgrundstück in der Bahnhofstraße 34 grenzt

an einen „See“ – so kam es zur Homepage www.hausamsee-karenulrich.de. Ebenfalls besonders: Dieses Objekt wird im Bieterverfahren angeboten – noch bis zum 15. April können Angebote eingereicht werden. Karen Ulrich: „Objekte wie dieses sind in der Lage eine absolute Ausnahme. Die Fläche liegt fast an der Grenze zu Hittfeld. Die Bahnhofstraße ist ruhig und zentral zugleich. In Hittfeld gibt es vielfältige Versorgungs- und Einkaufsmöglichkeiten, nach Hamburg sind es gut drei Kilometer. Ein Grundstück von 2289 Quadratmetern in exzellenter Lage.“ Der Gebäudebestand ist ebenfalls markant,

aber auch in die Jahre gekommen – ein „Dornröschenschloss“, wie es in der Objektbeschreibung heißt. Tatsächlich scheint hier die Zeit stehengeblieben zu sein, die Marlene Ulrich in einem kurzen Video beschreibt: „Das ist wie eine Zeitreise ins 19. Jahrhundert.“ Ob das Haus mit seinen 297 Quadratmetern Wohnfläche erhalten bleibt, wird das Bieterverfahren ergeben. Nicht ausgeschlossen, dass jemand investiert, um gerade den alten Charme zu neuem Leben zu erwecken. Aber auch eine andere Zukunft ist denkbar: Das voll erschlossene Grundstück liegt nicht in einem Bebauungsplangebiet, hier darf also

nach Paragraph 34 (Bundesbaugesetz) neu gebaut werden. Zur Wasserfläche hin verfügt es über eine Betonmauer und einen Entwässerungsgraben.

■ So funktioniert das zweistufige Bieterverfahren: Nach individueller Inaugenscheinnahme der Immobilie können Kaufinteressenten bis zum 15. April 2021 ein verbindliches Kaufangebot mit Kapitalnachweis abgeben. Nach der ersten Gebotsrunde wird den Teilnehmern das Höchstgebot mitgeteilt, mit der Möglich-

keit, dieses binnen zehn Tagen zu überbieten. Das höchste Gebot soll grundsätzlich den Zuschlag erhalten. Letztendlich entscheidet der Auftraggeber. Der Gebotspreis ist immer zusätzlich Kaufnebenkosten wie der Courtage in Höhe von 6,9 Prozent des Gebotspreises, Notarkosten sowie der Grunderwerbsteuer zu verstehen. Die Immobilie wird in jetzigem Zustand veräußert. Etwaige Abrisskosten sind vom Erwerber zu tragen. wb

» Web: www.hausamsee-karenulrich.de



Auf der Zielgeraden: Dieses Foto vom neuen Kompetenzzentrum Immobilien an der Winsener Landstraße, Ecke Marquardtsweg in Fleestedt entstand kurz vor dem Einzug von Ulrich Immobilien und weiteren Partnern.
Foto: Wolfgang Becker

Aufbruch ins Jahr 2021

Fleestedt: Karen Ulrich und Team eröffnen das neue Kompetenzzentrum Immobilien

Drei Jahre ist es her, da zog die Seevetaler Maklerin Karen Ulrich mit ihrem Team nach Fleestedt - an den neuen Standort an der Winsener Landstraße. Mittlerweile ist das Haus am neuen Kreisel wieder verwaist. Wer Ulrich Immobilien sucht, wird ein paar Hundert Meter weiter am Marquardtsweg 2 fündig. Dort, im Zentrum Fleestedts, ist ein Neubau mit Büro- und Wohnfläche entstanden: das neue Kompetenzzentrum Immobilien, in dem Kunden nicht nur den bewährten Makler-Service, sondern noch viel mehr finden.

Karen Ulrich ist strategisch an das Projekt herangegangen – als Investorin und als Nutzerin. Sie sagt: „Die Idee war, verschiedene Dienstleistungen rund um die Immobilie unter einem Dach zu sammeln. Das ist uns gelungen.“ Außer Ulrich Immobilien mit den Standbeinen Makler, Immobilienbewertung (Dekra),

Hausmeisterservice und Erbschaftsangelegenheiten bieten nun auch der bankenunabhängige Baufinanzierer Oliver Meister als Dependence der Dr. Klein Privatkunden AG („Die Partner für Ihre Finanzen“) und der Versicherer Simon Koch ihre Dienste an. Immobilienmakler Tobias Watermann: „Damit haben wir ein Alleinstellungsmerkmal im Hamburger Süden. Die Idee war lange gereift, nun ist sie umgesetzt.“ Er freut sich über die 230 Quadratmeter große Fläche, die das Ulrich-Team nun zur Verfügung hat. „Theoretisch können wir sogar Office-Sharing anbieten – zum Beispiel für einen selbstständigen Planer oder Innenarchitekten.“ Auf jeden Fall einen Akteur aus dem großen Themenbereich rund um die Immobilie und das Wohnen. wb

» Web: www.ulrich-immobilien.eu

www.vblh.de

IMPULSE
SETZEN

VERÄNDERN HEISST MIT UNS GESTALTEN.

Lassen Sie uns
gemeinsam gestalten!

Morgen
kann kommen.

Wir machen den Weg frei.

Volksbank
Lüneburger Heide eG





39 Gründe für eine gute Jahresbilanz 2020

Engel & Völkers Commercial Hamburg legt Zahlen vor – Boom vor allem im Hamburger Süden und Osten – Gespräch mit Anton Hansen



Anton Hansen leitet seit Januar 2019 die Abteilung Industrie & Logistik bei Engel & Völkers Commercial in Hamburg. Foto: E&V

Ein Blick auf den Gewerbeimmobilien-Markt 2020 in der Metropolregion Hamburg zeigt: Mit einem Flächenumsatz von 495 000 Quadratmetern sind die Erwartungen (400 000) um 25 Prozent übertrifft worden. Und der Boom hält unbeirrt an. Corona hat zwar die ganze Welt im Griff, doch in vielen Bereichen sind immense wirtschaftliche Aktivitäten zu verzeichnen – ein Signal, das Mut macht. Dazu zählt auch die Immobilienbranche. Allerdings gibt es aufgrund der Pandemie Verschiebungen, wie Anton Hansen (27), bei Engel & Völkers Commercial Hamburg verantwortlich für den Bereich Industrie und Logistik, sagt: „Durch Corona haben wir deutlich weniger Mietanfragen – eine Folge der fehlenden Planungssicherheit in den Unternehmen. In dieser Phase ist es problematisch, einen Fünf- oder Zehnjahresmietvertrag abzuschließen. Im Gegenzug ist allerdings die Nachfrage nach Kaufobjekten deutlich gestiegen. Viele Unternehmen erkennen jetzt die Vorteile der Niedrigzinsphase und stärken die Eigenkapitaldecke durch den Erwerb von Immobilien.“

Für Engel & Völkers Commercial ist das Corona-Jahr 2020 sehr erfolgreich verlaufen, wie auch ein Blick auf die oben stehenden Referenzobjekte zeigt. Hansen: „Wir haben 39 Objekte verkauft oder vermietet. Darunter viele aus dem Bereich Neubau – der starke Flächenumsatz basiert also nicht auf Leerständen, wie man vielleicht schlussfolgern könnte. 18 der 39 Objekte wurden vermietet, alle anderen verkauft.“

Die E&V-Zahlen

Die konkreten Zahlen: Die etwa zehn Hamburger Immobilien-Spezialisten in der Abteilung von Anton Hansen vermittelten 2020 insgesamt 49 000 Quadratmeter Hallenfläche (Verkauf und Vermietungen) und 8000 Quadratmeter Büroflächen im direkten Zusammenhang mit Logistik-Hallen. Der dickste Brocken: Im selben Zeitraum wurde der Verkauf von insgesamt 70 500 Quadratmetern Grundstücksfläche vermittelt. Eine andere Kennzahl betrifft die vermittelte Nettomonatsmiete. Die lag 2020 bei 200 000 Euro. Der Immobilien-Ökonom: „Insgesamt ein sehr gutes Jahr.“ Ob sich da der Zusatz „trotz Corona“ oder „mit Corona“ eignet, muss der weitere Verlauf des Immobiliengeschäftes zeigen. Aber bereits in diesem Jahr zeichnet sich ab, dass die Entwicklung anhält. Hamburgweit betrachtet

ist der Zuwachs beim Flächenumsatz schon bemerkenswert. Dazu sagt Hansen: „Das liegt im Wesentlichen daran, dass es mehrere Objekte von beträchtlicher Größe gab, darunter ein Rewe-Grundstück mit 86 500 Quadratmetern Nutzfläche im nördlichen Umland.“ Nur zum Vergleich: Die größte Einzellfläche im Vorjahr lag bei 29 000 Quadratmetern. Von dieser Preisklasse gab es 2020 gleich mehrere – zum Beispiel sicherte sich Omnitrade vier Hektar im östlichen Umland. Und Airbus mietete 30 500 Quadratmeter im Hamburger Süden. Das schlägt sich in den Zahlen entsprechend nieder. Die E&V-Marktprognose für 2021: 420 000 Quadratmeter.

Hier spielt die „Flächen-Musik“

Interessant ist auch die Verteilung der Flächenumsätze im Marktgebiet. Der Süden und der Osten liegen weit vorn: Der Süden mit 21 Prozent im Stadtgebiet und weiteren 14 Prozent im Umland. Das heißt: Mehr als jeder dritte Quadratmeter wurde im Süden Hamburgs umgesetzt. Im Osten waren es jeweils 18 Prozent (Stadt und Umland). Der Norden: Auf das Umland entfielen 23 Prozent sowie drei Prozent auf den Stadtbereich. Und weit abgeschlagen der Westen der Metropolregion: Zwei Prozent des Flächenumsatzes wurden im Umland und nur ein Prozent wurde im Westteil Hamburgs getätigt. Das heißt: Die „Flächen-Musik“ spielt im Süden und im Osten.

Ein knappes Drittel der Verträge entfiel auf Flächen zwischen 500 und 1000 Quadratmetern. Hier besteht, dicht gefolgt von Flächen zwischen 1000 und 2500 Quadratmetern (27 Prozent), der größte Bedarf. Der hohe Flächenumsatz in 2020 ist jedoch zu 56 Prozent auf die großen Verträge mit mehr als 10 000 Quadratmetern zurückzuführen. wb

» Web: www.engelvoelkers.com/de-de/hamburgcommercial/
Telefon: 0 40/368 810 200
Mail: hamburgind@engelvoelkers.com

■ Die auf dieser Seite abgedruckten Referenzobjekte zeigen einen Großteil der 39 Immobilien, die Engel & Völkers Commercial Hamburg in der Abteilung Industrie und Logistik im Jahr 2020 vermittelt hat.



Hier eine kleine Auswahl aktueller Immobilienangebote



Wilhelmsburg Reihertstieg Hauptdeich 39-47, hochwertiger Logistik-Neubau in verkehrsgünstiger Lage, Nutzfläche etwa 123 000 Quadratmeter, Grundstück etwa 100 000 Quadratmeter, Hallenhöhe etwa zehn Meter, beheizte Rampe bis 45 Tonnen Traglast, Energieausweis liegt nicht vor, Quadratmetermiete monatlich ab 6,90 Euro.



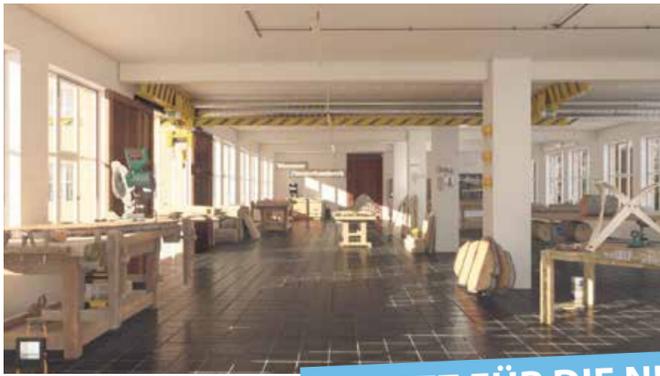
Seevetal-Beckedorf: Hochwertiger Gewerbe- und Industriepark am Postweg in Beckedorf, Neubau, Nutzfläche etwa 35 600 Quadratmeter, Grundstück 56 700 Quadratmeter, teilbar ab 2450 Quadratmeter, Hallenhöhe etwa acht bis zehn Meter, Energieausweis liegt nicht vor, Monatsmiete auf Anfrage.



Buxtehude Alter Postweg 13-15, großzügige Lager- und Produktionsflächen, Nutzfläche 9817 Quadratmeter, Grundstück 35 425 Quadratmeter, teilbar, teilweise beheizt, Hallenhöhe etwa fünf bis neun Meter; neun Rampentore mit Überladebrücke sowie fünf ebenerdige Tore, 24/7 Nutzung, Energieausweis liegt nicht vor, Quadratmetermiete monatlich ab 4,50 Euro.

» Kontakt: Engel & Völkers Gewerbe GmbH & Co. KG.,
Telefon: 040/36 88 10 200

Wie wäre es mit einem Handwerksbetrieb?



Oder einer gemeinschaftlich genutzten Bürofläche?

PLATZ FÜR DIE NEUESTEN TRENDS

Oder einem Co-working-Angebot?



Die ehemalige Tischlerei Aue an der Winsener Straße 190: Hier könnten auch wohnortnahe Alternativen zum Homeoffice entstehen.

Mit dem ehemaligen Gebäude-Komplex der Tischlerei Aue im Harburger Stadtteil Sinstorf hat die Imentas Immobilienpartner GmbH zurzeit ein exklusives Vermietungsobjekt im Portfolio, das Phantasie weckt. Und zwar so viel Phantasie, dass für die Vermarktung täuschend echte Visualisierungen erstellt wurden, die einen Eindruck davon vermitteln, was sich aus dem „Werkhaus W190“ machen ließe. Das Spektrum reicht dabei vom Handwerk über die Produktion bis hin zum Co-working. Das Objekt wird von Dennis Winand betreut, Transaktionsmanager bei Imentas. Er sagt: „Eigentlich eignet sich W190 bestens für einen klei-

Das „Werkhaus W190“ weckt Phantasie

Imentas sucht kreative Mietinteressenten für ehemalige Tischlerei in Sinstorf

nen Handwerkerhof, an dem sich mehrere Betriebe zusammentun und miteinander arbeiten.“ Ein Ansatz der Kollaboration und damit ein aktueller Trend.

Zwischen Hamburg und Niedersachsen

W190 steht für Winsener Straße 190. Dort hatte die Tischlerei Aue bis vor einigen Jahren

ihr Domizil. Der Backsteinbau hat zwei Etagen mit einem ausgebauten Dach, ein Nebengebäude, insgesamt etwa 20 Stellplätze und kurze Wege sowohl zur A1 als auch zur A7. Winand: „Das Objekt liegt quasi auf der Schnittstelle zwischen der Hansestadt Hamburg und Niedersachsen.“ Die 2200 Quadratmeter Gesamtfläche lassen sich laut Winand beispielsweise in sechs Einheiten à 250 Quadratmeter aufteilen. Weitere Flächen

gibt es im Keller – für Produktion oder Lager. „Denkbar wäre es auch, hier private Werkstatträume für die Mieter der angrenzenden Wohnhäuser einzurichten. Wir sind da für alle Ideen offen“, sagt er. Mittlerweile finden bereits Gespräche mit Interessenten aus dem Food-Bereich, dem Bereich Produktion und Versand sowie dem Bereich Physiotherapie statt. Dennis Winand hat die Idee eines Handwerkerhofs allerdings

noch nicht aufgegeben – allein die Nachfrage lässt auf sich warten. Auch Co-working hält er für eine gute Option und verweist auf die Visualisierung – so entsteht zumindest mal ein Bild des Machbaren. Die Quadratmeterpreise liegen bei 6,25 Euro (Lager), 6,90 Euro und 8 Euro (Büro im Dachgeschoss) netto. Dennis Winand: „Wenn diese Perle dichter an den Szenevierteln Hamburgs gelegen wäre, würde das Konzept innerhalb weniger Wochen für ein Mehrfaches an Miete vermietet worden sein. Wir sind gespannt, ob jemand aus der Region zu diesen niedrigen Konditionen den inneren Wert der Immobilie erkennt.“ wb

» Web: <https://imentas.de/>

Winsen, wir kommen . . .

Verstärkung durch Jennifer Johansson: Immobilienmakler René Borkenhagen nimmt jetzt verstärkt die Kreisstadt ins Visier – Gute Bilanz für 2020

Im Raum Buchholz/Nordheide ist sein Name dauerpräsent: René Borkenhagen, Diplom-Immobilienökonom (ADI) und Sachverständiger für die Bewertung von bebauten und unbebauten Grundstücken (DESAG). Tatsächlich ist der Makler aber längst im ganzen Landkreis Harburg und darüber hinaus sowie in Hamburg aktiv – ein großes Gebiet für ihn und seine Mitarbeiterin Jutta Michaelis, Immobilienberaterin. Sie bekommt nun Verstärkung, denn der Buchholzer will sich ab sofort verstärkt um den Raum Winsen kümmern. Mit Jennifer Johansson hat er eine Immobilien-Fachwirtin (IHK) eingestellt, die ebenfalls Sachverständige für Grundstücksbewertungen ist und in Toppenstedt wohnt – also mitten im neuen Zielmarkt Winsen und Umgebung. René Borkenhagen: „Wir brauchen einfach Verstärkung. Trotz Corona ist das Jahr 2020 geschäftlich sehr gut gelaufen. Wir haben al-

lein mehr als einen halben Hektar Bürofläche vermietet – exakt 5500 Quadratmeter, darunter eine Fläche in Hamburg.“ Sein Schwerpunkt ist aber nach wie vor die Nordheide, allerdings hat der Makler, der 2015 als einer der ersten Mieter ins damals neue ISI Zentrum für Gründung, Business & Innovation einzog, auch ein Standbein in Hamburg-Winterhude – bekanntlich eine der Top-Adressen, wenn es um den Immobilienmarkt Hamburg geht.

Optimistisch in die Zukunft

Jetzt schaut René Borkenhagen nach den guten Zahlen aus 2020 optimistisch nach vorn, denn auch durch Corona gibt es weiterhin Bewegung im Markt: „Junge Familien wollen aus der Enge der Hansestadt raus aufs Land. Es werden vor allem Eigenheime mit Garten gesucht. Wir haben etliche Objekte

in Vorbereitung.“ Allerdings ist es auch im Hamburger Süden kein Leichtes, die passende Immobilie zu finden, denn schon seit Jahren ist beispielsweise der Immobilienmarkt in Buchholz fast leergefegt. Der Makler: „Trotzdem kommen immer wieder interessante Objekte rein – gerade haben wir zwei Mehrfamilienhäuser hinzubekommen und auch drei Einfamilienhäuser, darunter eines in Tostedt und eines in Bremerhaven.“ Wobei Letzteres nun keinesfalls mehr zur Metropolregion Hamburg gehört. Borkenhagen: „Die Aufträge kommen eben wie sie kommen . . .“

Eine Veränderung registriert er auch im Gewerbebereich: „Die Nachfrage nach großen Büroflächen ist eher verhalten. Gesucht werden kleine Einheiten.“ Und: „Hohe Nachfrage gibt es nach Hallen, gern auch in Kombination mit Bürofläche.“ Das deckt sich mit den Erfahrungen, von denen auch die WLH



Verstärkung im Raum Winsen: Mit Jennifer Johansson (Mitte) haben der Buchholzer Makler René Borkenhagen und seine Mitarbeiterin Jutta Michaelis nun wertvolle Unterstützung an Bord. Foto: Wolfgang Becker

Wirtschaftsförderung im Landkreis Harburg GmbH berichtet. Fazit: Die regen Aktivitäten auf dem Immobilienmarkt sind ein Beleg dafür, dass die Wirtschaft nach wie vor sehr

dynamisch ist – ein gutes Zeichen im zweiten Corona-Jahr. wb

» Web: www.borkenhagen.co

Komm in die

XXL

GARTENMÖBEL-
WELT

AKS[®]
IM GARTEN ZUHAUSE.

NUR 25 MIN. VON HH-CITY

Deutschlands
größtes
Gartencenter!

BELLANDRIS
MATTHIES
GARTENCENTER

www.garten-matthies.com

BELLANDRIS MATTHIES - GARTENCENTER · Gustav-Becker-Straße 2 · 21218 Seevetal · Tel. 0 41 05 / 6 10 20
Café: 9.00-18.00 Uhr · Gartencenter: Montag - Samstag 9.00-19.00 Uhr



Die Richtung stimmt: Jens-Hendrik Haferkamp hat die Brücke nach Norden geschlagen und einen neuen Standort in Timmendorf eröffnet.

Mit einem Bein an der Ostsee

Haferkamp Immobilien integriert Finanzberatung – Harburger Makler jetzt auch in Timmendorf präsent – 2020 war das erfolgreichste Geschäftsjahr



Niedrige Zinsen treiben das Geld vieler Anleger in den Immobilienmarkt – diese Entwicklung ist bereits seit Jahren zu beobachten. Und in 2020 hat sich das nicht geändert. Im Gegenteil: Die Corona-Pandemie wirkt zusätzlich als Katalysator und sorgt für überraschende Jahresbilanzen. „2020 war für uns das erfolgreichste Jahr der Unternehmensgeschichte“, sagt der Harburger Makler Jens-Hendrik Haferkamp, Geschäftsführer und Inhaber des gleichnamigen Maklerunternehmens. „Dank erfreulicher Umsatzzuwächse im ersten Halbjahr und boomender Verkaufszahlen im zweiten Halbjahr blicken wir positiv in die Zukunft.“ Haferkamp setzt auf Fullservice für seine Kunden und die Erweiterung des Geschäftsgebiets – mitten hinein ins beliebteste Wochenenddomizil der Hamburger: Timmendorf.

Mit Dirk Kuckerz steht dem Harburger Maklerbüro seit Jahresbeginn ein ausgewiesener Finanzierungsspezialist zur Seite. Haferkamp: „Wir waren schon länger im Gespräch und hatten die Idee, uns zu ergänzen. Dirk Kuckerz hat sein Büro direkt in unserer Zentrale an der Bremer Straße – wenn sich Kunden für ein Objekt interessieren, können wir jetzt sofort einen Finanzierungsvorschlag unterbreiten. Diese Kooperation hilft uns und den Kunden, denn häufig dauert es bei der Hausbank denn doch länger – im schlimmsten Fall ist das begehrte Objekt dann weg.“ Kuckerz arbeitet bankenunabhängig und beantwortet schnell die oft wichtigste Frage: Kann ich mir das überhaupt leisten?

Die finanziellen Aspekte

Jens-Hendrik Haferkamp: „Erfahrungsgemäß dauert es so zwei bis drei Jahre, bis die Entscheidung, sich ein Haus oder eine Wohnung zu kaufen, gereift ist. Oft steht am Anfang ein Traumobjekt, das dann nach dem Besuch bei der Bank so langsam auf das Realitätsniveau angepasst werden muss. Oder es läuft genau entgegengesetzt: Der Kunde unterschätzt seine finanziellen Möglichkeiten. Wir sind jetzt in der Lage, die finanziellen Aspekte soweit möglich vorzufiltern – so ist von vornherein klar, was sich der Kunde leisten kann. Entsprechend wird dann gesucht.“ Der große Vorteil: Die Finanzierungsfrage wird viel schneller geklärt, als wenn sich ein potenzieller Käufer erstmal allein auf den Weg macht. Geschwindigkeit ist aber entscheidend in einem Markt, der immer enger wird. Haferkamp: „Da hat sich in den ver-



Er liefert die maßgeschneiderte Finanzierung: Dirk Kuckerz. Der Spezialist hat sein Büro bei Haferkamp Immobilien an der Bremer Straße 181.

gangenen 15 Jahren sehr viel verändert. Dams hatten wir bis zu 20 Besichtigungen, bis ein Objekt verkauft war. Heute sind es im Durchschnitt drei. Früher waren manche Häuser monatelang im Bestand, heute oft nur wenige Wochen. In der Folge haben viele Makler nur einen kleinen Bestand, der aber unheimlich schnell wechselt, weil die Nachfrage so hoch ist. Es ist geradezu ver-

rückt, was sich da abspielt.“ Und weiter: „Ein Beispiel: Wir hatten kürzlich eine Doppelhaushälfte in Meckelfeld zum Verkauf. Sechs Besichtigungen – sechs Zusagen. Manche Objekte stellen wir gar nicht erst auf die üblichen Immobilienportale, weil wir sonst in Anfragen untergehen. Das gilt insbesondere für unser Büro in Winterhude. Da kommen dann 500 bis 600 Mails, die man tunlichst beantworten sollte, um am Ende nicht als unzuverlässiger Makler dazustehen. Wer keine Offerte verpassen möchte, sollte einen Suchauftrag auf unserer Homepage hinterlegen, da diese Kunden bevorzugt über neue Angebote informiert werden.“ Ein weiterer Tipp für Suchende: Alle neuen Objekte werden auf jeden Fall auf Instagram und Facebook veröffentlicht. Wer Haferkamp auf Social Media folgt, ist informiert.

Tempo an der Immo-Front

Bislang war Jens-Hendrik Haferkamp mit seinem Maklerbüro (33 Mitarbeiter) an drei Standorten vertreten: Harburg, Hittfeld und Winterhude. Jetzt hat er auch aus persönlicher Verbundenheit ein weiteres Standbein aufgebaut: Timmendorf. Er sagt: „Ich bin in Niendorf aufgewachsen, sozusagen gleich nebenan. Und es gibt immer noch familiäre Bindung. Timmendorf ist ja sozusagen ein weiterer Hamburger Stadtteil. Sehr viele Hamburger haben hier Wohnungen oder Ferienhäuser. Ich hatte den Eindruck, dass der lokale Immobilienmarkt von der Maklerseite her durchaus noch Luft nach oben hat. Deshalb haben wir ganz aktuell eine Dependence in Timmendorf eröffnet und be-

arbeiten von hier aus die Lübecker Bucht.“ Die reinen Zahlen geben Haferkamp recht: Eigentumswohnungen im nördlich gelegenen Scharbeutz wurden vor fünf Jahren noch mit 4500 Euro/Quadratmeter angeboten – jetzt werden 7000 bis 8000 Euro fällig. In den Toplagen mit Meerblick sind es auch schon mal 10 000 Euro. Durch Corona könnte sich die Nachfrage noch verschärfen, denn auch in künftigen Pandemien wäre die Ostsee immer noch besser zu erreichen oder zu vermieten als die Finca auf Mallorca. Haferkamp: „Hinzu kommt nun auch noch das Homeoffice-Thema. Durch Corona haben wir gelernt, dass unsere Arbeit nicht unbedingt im Büro erledigt werden muss. Das funktioniert auch auf dem Balkon in Timmendorf...“ wb

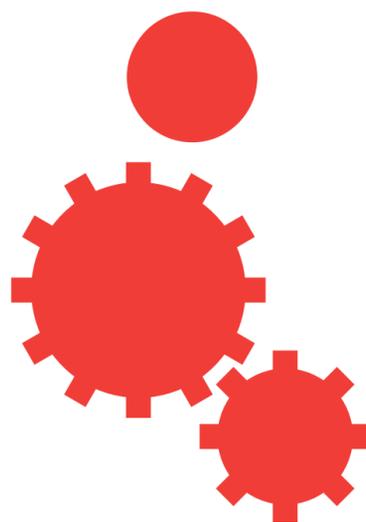
Mitarbeiter gesucht

Die hohen Umdrehungszahlen in der Branche machen den Immobilienfachmann zu einer gesuchten Spezies. Auch Jens-Hendrik Haferkamp wünscht sich Verstärkung: „Wir würden sehr gern Immobilienkaufleute einstellen – vorzugsweise mit Maklerhintergrund. Wer Interesse hat, darf sich gern bewerben.“

» Web: www.haferkamp-immobilien.de

2020 – Ein Jahr im Plus

Umsatz:	plus 23 Prozent
Verkaufsanfragen:	plus 51 Prozent
Verkaufte Häuser:	plus 55 Prozent
Verkaufte Eigentumswohnungen:	plus 30 Prozent
Durchschnittspreis Häuser:	plus 10 Prozent



sparkasse-lueneburg.de

Der Mittelstand kann auf uns zählen.

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

Deutsche Leasing

Die Landesbanken

Die Versicherungen der Sparkassen

Deka

Wenn's um Geld geht

Sparkasse Lüneburg



Wirtschaft und Wissenschaft im Doppelpack

Wenn gleich zwei Minister aus Hannover an den Rand des niedersächsischen Universums reisen und in Buchholz Station machen, dann ist das nicht nur ungewöhnlich, sondern auch ein gutes Zeichen. In diesem Fall ließen sich Wirtschaftsminister Dr. Bernd Althusmann und Wissenschaftsminister Björn Thümler im Rahmen einer Hybrid-Veranstaltung bei Groh-P.A. von WLH-Geschäftsführer Jens Wrede und seinem Team das 5G-Szenario-Lab für den TIP Innovationspark Nordheide in Buchholz vorstellen. Beide Minister kommentierten das Projekt als zukunftsweisend und sendeten eindeutige Signale, die einen positiven Bescheid auf den noch zu

stellenden Förderbeitrag erwarten lassen (siehe auch Seite 1). Althusmann: „5G ist die Technologie der Zukunft. Der Landkreis Harburg hat hier Pionierarbeit geleistet, und der TIP setzt ein Zeichen für den Aufbruch in die Gigabit-Gesellschaft.“ Dort wolle Niedersachsen 2025 angekommen sein. Thümler: „5G wird künftig überall gebraucht werden. Dieses Projekt in Buchholz ist ein herausragender Ansatz.“ Das Foto zeigt von links: Projektpartner Prof. Dr. Paul Drews (Leuphana), Björn Thümler, Landrat Rainer Rempe, Dr. Bernd Althusmann, Jens Wrede und den Landtagsabgeordneten und WLH-Aufsichtsratsvorsitzenden Heiner Schönecke. wb

Mit 5G in die Gigabit-Gesellschaft von morgen

Die WLH ist vorbereitet: Im TIP Innovationspark Nordheide stehen alle Signale auf Zukunft – Warten auf die Förderrichtlinie

Das Mysterium der Datenwelt heißt „5G“ – zumindest in Deutschland. Während in anderen Ländern bereits der Ausbau hochfrequenzierter Datenübertragungsnetze im Gange ist, kommt die ultraschnelle Technologie hierzulande nur relativ schleppend voran, vielerorts gibt es noch nicht einmal 4G. Jens Wrede, Geschäftsführer der WLH Wirtschaftsförderung im Landkreis Harburg GmbH, hat sich mittlerweile tief ins Thema eingearbeitet und mit Dr. Timo Maurer weiteren Sachverständigen ins Haus geholt. Ihre Mission: Unternehmen auf die 5G-Schiene zu helfen. Dazu kann die WLH eine 5G-Campus-Lizenz vorweisen und nun darauf hoffen, dass der TIP Innovationspark Nordheide, der zurzeit zwischen Dibbersen und Buchholz erschlossen wird, ein in sich homogenes und vor allem eigenständiges Versuchslabor für die Anwendung von 5G-Nutzungen werden kann.

ausprobieren können. Wir schaffen damit eine Schnittstelle zwischen Wissenschaft und Wirtschaft und ein Reallabor – übrigens das derzeit einzige öffentliche in der Metropolregion Hamburg.“

Das politische Ziel

Bislang steckt die 5G-Technologie in Deutschland noch in den Kinderschuhen und somit vielfach in der Versuchsphase. Auf Bundes- und Landesebene werden jedoch allerlei Anstrengungen unternommen, die Entwicklung zu forcieren. Im Breitbandzentrum Niedersachsen-Bremen (BZNB) heißt es dazu: „Die mobile Breitbandversorgung ist die Grundlage für die Gigabit-Gesellschaft von morgen.“

Hier erläutert Dr. Timo Maurer, Innovationsmanager der WLH, das geplante 5G-Campusnetz im YouTube-Video:
<https://www.youtube.com/watch?v=7Ncglc8POJA>

Wrede: „Bei 5G denken die meisten Menschen an mobiles Telefonieren oder autonomes Fahren. Aber das ist nicht das Thema, mit dem wir uns befassen. Im TIP sollen die Voraussetzungen dafür geschaffen werden, dass technologieorientierte Unternehmen ihre 5G-basierten Entwicklungen sozusagen im Live-Modus

Das BZNB berät zur Mobilfunkversorgung und ist Mitglied der Mobilfunkinitiative Niedersachsen. Im Mobilfunkatlas werden neue und ausgebaut Standorte quartalsweise veröffentlicht.

Das BZNB berät Kommunen und Unternehmen zum 5G-Ausbau. Konkret: Unterstützung von lokalen 5G-Frequenzanträgen (Campusnetze). Dazu zählt auch die Beratung für Anträge bei der Bundesnetzagentur, kostenlose Beratung von interessierten Unternehmen zu 5G-Campusnetzen sowie die Fördermittel- und Antrags-

beratung für interessierte Unternehmen. Allerdings: Zurzeit wird immer noch darauf gewartet, dass die Förderrichtlinie herauskommt – sie regelt, unter welchen Umständen und in welchem Umfang beispielsweise 5G-Campusnetze finanziell vom Land Niedersachsen unterstützt werden.

Bei der Erschließung der 25 Hektar großen Gewerbefläche im Dreieck B75/Hamburger Straße wurden in weiser Voraussicht Leerrohre verlegt – die Voraussetzung für ein eigenständiges 5G-Glasfasernetz. Die Straßenlaternen sind so konzipiert, dass sie zugleich als Antennenträger eingesetzt werden können. Wrede: „Es geht im Wesentlichen um eine schnelle und sichere Datenkommunikation in Echtzeit. Dazu muss im Versuchsfeld ein Netz von kleinen Antennen aufgebaut werden. Wir haben die Laternen entsprechend vorgegürtet, sodass wir nun 34 Antennenträger im Gebiet haben.“

Der wichtigste Punkt: Alle Daten, die hier von potenziellen Nutzern aus den Unternehmen teilweise hin- und hergeschickt werden, bleiben im eigenen Zugriff, denn der Rechner steht nicht etwa bei der Telekom oder bei Vodafone, sondern mitten im 5G-Campus. Jens Wrede: „Als wir das in den Vorgesprächen mit Interessenten und Hochschulen erzählten, war das Interesse geweckt. Wir planen hier ein autonomes Gebiet für Versuche mit 5G-Technologie und schaffen damit den Link zu Industrie 4.0 – ermöglichen also beispiels-

weise die Kommunikation zwischen Maschinen. Die Daten bleiben also hier, das war der entscheidende Punkt.“

Wenn die WLH eine Förderung bekommt, dann steht der Standort Buchholz an der Schwelle zur Gigabit-Gesellschaft. Jens Wrede: „Die komplette Infrastruktur zur Einrichtung des 5G-Netzes ist vorhanden, und die Campus-Lizenz liegt vor. Wir haben zudem eine unbebaute und geografisch eingrenzbar Fläche, für die wir die rechtlichen Voraussetzungen zum Betrieb eines 5G-Netzes schaffen können. In bereits vorhandenen Strukturen ist das schwierig bis unmöglich, denn in so einem Testgebiet müssten alle Grundeigentümer damit einverstanden sein, dass 5G-Technologie eingerichtet wird.“ Er rechnet damit, dass die Förderrichtlinie im ersten Halbjahr 2021 herauskommt – die WLH ist vorbereitet.

Das Transfer-Prinzip

Der 5G-Campus eröffnet insbesondere kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) ein Versuchsfeld für Zukunftstechnologie. Das heißt: Wirtschaft und Wissenschaft treffen direkt aufeinander. Hier die richtigen Verbindungen zu knüpfen, ist die Aufgabe von Timo Maurer, der zuletzt an einem Forschungsinstitut in Stuttgart im Forschungs- und Technologietransfer tätig war und im Bereich Controlling promoviert hat. Er ist die personalisierte Schnittstelle, die wieder-

rum Kontakte zwischen Unternehmen und Partnerhochschulen wie der hochschule21 in Buxtehude, der Leuphana Universität Lüneburg und dem IT-Forschungsinstitut OFFIS der Uni Oldenburg knüpft. Maurer: „Mit ersten Unternehmen sind wir bereits im Gespräch. Unser Ziel ist es, im Spätherbst, wenn das 5G-Netz installiert ist, zwei Startprojekte zu realisieren.“ Konkret könne es dabei um die Kommunikation zwischen Drohnen und ihrer Landeplattform gehen, um Telemedizin und den Einsatz von Augmented Reality bei Reparatur- und Wartungsarbeiten.

Die Technik

5G-Technologie schafft die Basis für den Austausch sehr großer Datenmengen. Die Daten kommen von Sensoren und werden über stabile und sichere Mobilfunkstrecken so schnell übertragen, dass es so gut wie keinen Zeitversatz (Latenz) gibt. Beispiel: Nur so kann ein autonomes Fahrzeug sofort bremsen, wenn ein Hindernis auftaucht. Weitere Vorteile: Das Netz ermöglicht eine hohe Gerätedichte; und die Geräte, die sowohl Signale senden als auch empfangen, können mobil unterwegs sein – mit bis zu Tempo 500. 5G ermöglicht zudem eine präzise Positionierung, was beispielsweise beim Einsatz von Robotik wichtig ist. wb

» Web: www.wlh.eu

126 Klimabäume für eine nachhaltige Zukunft

Buchholz: Regional einzigartiges Forschungs- und Kooperationsprojekt im TIP Innovationspark Nordheide gestartet

Sie leisten einen wichtigen Beitrag zum Schutz unseres Klimas. Doch immer häufiger sind unsere heimischen Baumarten den Auswirkungen von Trockenheit, Hitze, Schädlingsbefall und weiteren Umwelteinflüssen nicht mehr gewachsen. Wie lassen sich also angesichts des Klimawandels die Standortbedingungen für Stadtbäume gezielt verbessern? Mit einem regional einzigartigen Pilotprojekt ermöglicht die WLH Wirtschaftsförderung im Landkreis Harburg GmbH im neu erschlossenen TIP Innovationspark Nordheide in Buchholz sowohl wissenschaftliche Forschung als auch Bildungsprojekte zu diesen Fragen. Anfang März erreichten 126 sogenannte Klimabäu-

me den TIP, darunter Arten wie Purpur-Erle, Gingko, Sommerlinde, Ahornblättrige Platane, Kupfer-Felsenbirne und Blasen-Esche. Unter Begleitung der Hochschule Osnabrück werden die Bäume in den kommenden Tagen im Campuspark und entlang der Verkehrsflächen gepflanzt. Dabei kommen auch in Deutschland bislang wenig bekannte, innovative Wurzelkammersysteme für Straßenbäume zum Einsatz. Das Ziel: Festzustellen, wie sich verschiedene unterirdische Entwicklungsräume auf die Vitalität der Gehölze auswirken. „In dem Projekt geht es zunächst um das Wohlbefinden der Bäume an einem urbanen Standort“, erläutert Prof. Martin Thieme-Hack von der

Hochschule Osnabrück. Mit dem TIP Innovationspark Nordheide erschließt die WLH derzeit auf insgesamt 25 Hektar eines der „smartesten“ Wirtschaftsgebiete in der Metropolregion Hamburg. Das Konzept ist auf Zukunftsthemen, -technologien und -ideen ausgerichtet. „Natürlich gehört auch das Thema Nachhaltigkeit dazu. Denn nur durch nachhaltige Planung können wir bei der Grüngestaltung von Städten und Wirtschaftsquartieren dem Klimawandel etwas entgegenzusetzen“, sagt WLH-Geschäftsführer Jens Wrede. Die 126 Klimabäume stammen aus der Baumschule Lorenz von Ehren und wurden auf Baumschulflächen in Seevetal herangezogen.



Sie pflanzen gemeinsam die erste Sumpfeiche (von links): Jürgen Becker (Tutech Innovation GmbH), Ralf Verdieck (Verdieck-Stiftung), Bernhard von Ehren (Baumschule Lorenz von Ehren), Jens Wrede (WLH), Steffi Menge (Gymnasium am Kattenberge), Thomas Söller (Leiter Fachdienst StadtGrün, Buchholz i.d.N.) und René Meyer (WLH).
 Fotos: WLH

GÜNDUNGS- UNTERSTÜTZUNG

Wissenstransfer auf allen Ebenen

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

JB Professional Solution

Beispiel: hochwertige Handtuchpapierspender

Sensor Handtuchrollenspenders

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

+ Handtuchrollenpapier

Desinfektions-säule + Papierhandtücher

- ✓ Premium Bodenständer aus Edelstahl
- ✓ Inkl. Auffangschale und Sensorspender
- ✓ individuell kombinierbar
- ✓ Kostenlose Lieferung und Montage

Sensorspender Desinfektion

- ✓ platzsparendes Volumen
- ✓ ergiebig
- ✓ hygienisch

Saubere in die Zukunft

Reinigungsmittel auch für Privathaushalte

Unser System für mehr Nachhaltigkeit

Unsere wiederverwendbare Sprühflasche einfach mit Konzentrat und Wasser auffüllen. 1 Liter Konzentrat ergibt bis zu 200 anwendungsfertige Sprühflaschen.

- ✓ weniger Plastikmüll
- ✓ Kosteneffizienz: nur 0,13 € pro Sprühflasche
- ✓ biologisch abbaubar
- ✓ strahlender Glanz

Saubere in die Zukunft.

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



Vier plus eins Stockwerke: So sehen die neuen Häuser an der Bremer Straße aus.

ZWISCHEN ABRISS UND NEUBAU

So schafft der EBV neuen Wohnraum

B&P-GESPRÄCH Joachim Bode, Vorstandsvorsitzender der Eisenbahnbauverein Harburg eG, über zwei aktuelle Bauprojekte

Mit zwei großen Bauvorhaben startet der Eisenbahnbauverein Harburg eG (EBV) in das Jubiläumsjahr 2021: Die neuen Häuser am Milchgrund sollen im Sommer bezugsfertig sein, das Großprojekt Bremer Straße/Bandelstraße/Gottschalkring geht dagegen in die Bauphase. Die Wohnungsbaugenossenschaft baut zwar schon lange nicht mehr für die Bahn, aber weiterhin für Harburg. Mittlerweile sind mehr als 3200 Wohnungen im Bestand – und ganz aktuell kommt weiterer Wohnraum hinzu. Eine echte Herausforderung ganz anderer Art sind allerdings die geplanten 100-Jahr-Feierlichkeiten, wie Vorstandschef Joachim Bode im B&P-Gespräch sagt. Corona hat den meisten Plänen einen Strich durch die Rechnung gemacht, aber so schnell geben „Eisenbahner“ nicht auf.

Abriss und Neubau an der Bremer Straße

Rund 35 Millionen Euro investiert der EBV an der Bremer Straße in Harburg. Und sehr viel Zeit. Bereits 2013 machte Bode einen ersten Vorstoß im Bezirk, um Altsubstanz in energieeffiziente Neubausubstanz zu verwandeln. Konkret geht es um ein Ensemble weitgehend denkmalgeschützter Wohnhäuser auf Höhe der Hausnummern 114 bis 136. Hier sollen zwar insgesamt 69 Wohnungen abgerissen werden, aber eben auch 145 sowohl frei finanzierte als auch öffentlich geförderte neue Wohneinheiten entstehen. Bode: „Im ersten Bauabschnitt sind 35 Wohnungen an der Bremer Straße 136 und 15 weitere an der 114 geplant. Start ist im ersten Halbjahr 2021, mit der Fertigstellung rechnen wir Ende 22. Dann können die letzten elf noch verbliebenen Mieter aus den Altgebäuden in ihre neuen Wohnungen einziehen. Ende 22 beginnt dann auch der Abriss aus den Häusern Bremer Straße 118 bis 124 sowie in der Bandelstraße 1 und 2. Dort folgt dann der zweite Bauabschnitt mit insgesamt 95 Wohnungen (1,5 bis vier Zimmer mit 48 bis 95 Quadratmetern, einmal fünf Zimmer Maisonette mit 110 Quadratmetern) und einem Quartierstreff von Insel e.V.“ Die Wohnungen an der Bandelstraße sind öffentlich gefördert. Um dem Denkmalschutz gerecht zu werden, wurde mit der Stadt vereinbart, die Häuser Bremer Straße 126 bis 134 zu erhalten.

„Kaspar Hauser“ zieht auch an die Bandelstraße

Der EBV verfolgt also einen komplizierten Umsetzungsplan, denn die Wünsche der Mieter, die ja über ihre Genossenschaftsanteile auch Teilhaber sind, wurden großzügig berücksichtigt. Joachim Bode: „Von insgesamt 69 betroffenen Mietern aus den alten Häusern konnten wir 67 im EBV-Wohnungsbestand halten. In allen Fällen haben wir Umzugshilfe bezahlt und dafür gesorgt, dass Menschen in ihrem vertrauten Umfeld bleiben konnten.“ Eine Besonderheit ist im Neubau an der Bandelstraße 1 geplant: Dort bekommt die rund um die Uhr betreute Wohngruppe „Kaspar Hauser“ von Insel e.V. auf 800 Quadratmetern Fläche ein neues Zuhause. Derzeit ist der Verein am Eißendorfer Pferdeweg eingemietet. Die Hamburger Sozialbehörde fördert den neuen Standort. Insel e.V. wird zusätzlich den geplanten Quartierstreff „bespielen“. Zwei Männer und fünf Frauen im oder kurz vor dem Rentenalter sind zurzeit dabei, Hamburgs erste Senioren-WG ins Leben zu rufen: „Die Anbandeler“. Bode: „Meines Wissens ist das eine echte Premiere.

Wir haben dazu im Neubau Bandelstraße sieben vollausgestattete Zwei-Zimmer-Wohnungen à 50 Quadratmeter zu einer Großraumwohnung mit zusätzlicher Gemeinschaftsküche und einem 40 Quadratmeter großen Gemeinschaftsraum sowie einer zusätzlichen Gästewohnung für Besucher zusammengefasst. Dazu wurde eine Baugemeinschaft gegründet, die von Hamburg gefördert wird.“

„Die Anbandeler“: Premiere für die Senioren-WG

Jetzt wird es kompliziert: Am Milchgrund steht der Bau von 24 Wohnungen in sechs Gebäuden mit insgesamt zwölf Eingängen vor dem Abschluss. Jeder Eingang führt zu zwei Wohneinheiten (jeweils als Maisonette à 75 Quadratmeter, beziehungsweise 115 Quadratmeter Wohnfläche plus Dachgeschoss), weshalb dieses Konstrukt rein rechtlich als Bau von zwölf Doppelhäusern gilt und damit die Vorgaben der Heimfelder Villenverordnung erfüllt. Auch hier wurden alte Häuser abgerissen, um neu zu bauen. Das Projekt wurde erstmalig 2005 angeschoben und musste 2011 neu geplant werden, weil die neue Villengebietsverordnung strengere Vorgaben machte.

Abriss und Neubau am Milchgrund

Der EBV investiert in Heimfeld elf Millionen Euro. Konkret geht es um die Häuser Milchgrund 33 bis 39, Corduaweg 1 bis 7 und Vogelerstraße 2 bis 8. Bode: „Wir haben durch den harten Frost etwa drei Wochen verloren, aber zum 1. Juli sollen die Mieter einziehen. Ursprünglich waren alle Wohnungen vergeben, durch Corona sind jedoch vereinzelt Interessenten abgesprungen.“ Eine Nachfrage könnte sich also lohnen. Die Miete beträgt 11,50 Euro pro Qua-



Fast fertig: Die neuen Häuser des Bauprojektes Milchstraße im Heimfelder Villenviertel.

dratmeter. Die Wohnungen haben Einbauküchen. Bad und Küche sind gefliest, die restlichen Räume mit Tarkett-Laminat belegt.

■ Wer eine Wohnung beim Eisenbahnbauverein mieten will, muss zunächst Teilhaber werden, also Genossenschaftsanteile zeichnen. Pro Quadratmeter werden 40 Euro fällig, allerdings werden nur 160-Euro-Anteile abgegeben. Das einmalige Eintrittsgeld beträgt 60 Euro. Derzeit hat der EBV 4850 Mitglieder.

» Web: www.ebv-harburg.de



Sie zeichnen für die Aktivitäten der Eisenbahnbauverein Harburg eG verantwortlich: Vorstandschef Joachim Bode und seine Stellvertreterin, Alexandra Chrobok.

Fotos: EBV

100 Jahre EBV

Das hatten sich Joachim Bode und seine Vorstandskollegin Alexandra Chrobok wirklich anders vorgestellt: Zum 100. Geburtstag des Eisenbahnbauvereins Harburg sollte ein Feuerwerk von attraktiven Monatsveranstaltungen mit beliebten Künstlern und vielen 100 Gästen gezündet werden, doch Covid-19 machte die Pläne zunichte. Allerdings nicht ganz, denn nun werden die Aktivitäten nach außen verlagert, soweit es die Pandemie zulässt. Im Kalender stehen Erlebnisprogramme im Kiekeberg-Museum (26. Juni) und im Wildpark Schwarze Berge (29. Juli), Harburgs erstes Black+White-Dinner an der Außenmühle (28. August), eine Teilnahme an der Live-Opernübertragung auf dem Rathausplatz (4. September), die der EBV sponsert, und als Höhepunkt eine Parade mit historischen Schiffen vom Binnenhafen auf die Elbe. Joachim Bode: „Dort wollten wir eigentlich ein Ausflugslokal ansteuern, aber durch Corona bekommen wir bislang keine Zusagen. Im Notfall läuft das auf ein großes Picknick hinaus.“ Die Veranstaltungen am 28.8. und 4.9. sind natürlich auch für Nicht-Ge-

nossenschaftsmitglieder offen. Mehr dazu auf der Homepage des EBV.



o Historisch interessierte Harburger können sich auf eine Film Premiere freuen: Der Streifen „100 Jahre EBV“ liefert nicht nur einen Flug durch die Geschichte der Genossenschaft, sondern greift auf historische Filmaufnahmen aus den 1920er-Jahren zurück, als die ersten Häuser für die Genossenschaft gebaut wurden. Der knapp 15-minütige Film soll zu den Jubiläumsveranstaltungen gezeigt werden. wb



Der nachhaltige Umgang mit Mensch, Tier und Natur ist für uns selbstverständlich.

Henner Schönecke · Landwirt

Wir haben den Anspruch, unsere Kunden glücklich zu machen. Deshalb handeln wir verantwortungsvoll, nachhaltig und innovativ im Umgang mit Mensch, Tier und Natur. Nur so entstehen qualitativ hochwertige tierische Lebensmittel. Seit über 100 Jahren handeln wir mit landwirtschaftlichen Erzeugnissen vom eigenen Hof und mit Produkten von

meist regionalen Kooperationspartnern. Unsere Partnerbetriebe suchen wir nach strengen Kriterien aus, denn vernünftige artgerechte Haltung und hohe Fleischqualität stehen für uns an erster Stelle. Erleben auch Sie den köstlichen Geschmack unserer Produkte. Wir freuen uns über Ihren Zuspruch und danken für Ihr Vertrauen.

Schönecke
– seit 1914 –

Unsere Wochenmarktstandorte in Ihrer Nähe
www.schoenecke.de/standorte

Facebook: @gefuegelhofschoenecke Instagram: @gefuegelhof_schoenecke

Der „Wohnpark Siebenhöfen“: 32 Wohnungen baut Lindemann in Hollern-Twielenfleth.



Diese Visualisierung zeigt den aktuellen Planungsstand. In der Umsetzung kann es noch zu leichten Anpassungen kommen.

Naturnahes Wohnen in zentraler Lage

Prinzip Nachhaltigkeit: Lindemann baut den „Wohnpark Siebenhöfen“ in Hollern-Twielenfleth – 32 Wohnungen in Elbnähe

Twielenfleth, Sandhörn, Lühesand, Siebenhöfen – allein diese kleine Aufzählung klingt nach Urlaub, Freizeit, Natur und Küste: In Rufweite des Elbdeichs in Hollern-Twielenfleth realisiert die J. Lindemann GmbH & Co. KG aus Stade ein konsequent auf Nachhaltigkeit getrimmtes Wohnquartier und bedient damit nicht nur einen demografischen Trend, sondern trifft auch einen Nerv, der seit Corona blank liegt. Die Frage „Wie lässt sich naturnahes und freizeitgeprägtes Wohnen in Zeiten realisieren, in denen die vertraute Urlaubsreise auf jeden Fall gefühlt in weite Ferne gerückt ist?“ kann zumindest von denjenigen beantwortet werden, die sich in absehbarer Zeit eine komfortable Wohnung suchen wollen. Die Antwort lautet: im Wohnpark Siebenhöfen, der inmitten von Europas größtem zusammenhängendem Obstbaubaugebiet liegt – dem Alten Land.

Kurze Wege nach Stade und Hamburg

Klaus Detje, bei Lindemann verantwortlich für die technische Projektentwicklung, sagt: „Leben, wo andere Urlaub machen – das

ist ein Gedanke, der uns bei diesem Projekt beschäftigt hat. Hollern-Twielenfleth liegt direkt gegenüber der Ferien-Elbinsel Lühesand, hat ein eigenes Feriendorf sowie Gastronomie und Freizeitangebote, jede Menge Natur und Elbluft satt. Und das Beste: Von hier aus ist man in 35 Minuten in Hamburg und in zehn Minuten in der Stader Innenstadt.“

Konkret: Auf dem 7000-Quadratmeter-Grundstück eines ehemaligen Obsthofes baut Lindemann in zweiter Reihe vier Mehrfamilienhäuser, jeweils zwei mit sieben beziehungsweise neun Wohnungen, in Massivbauweise. Das kleine Quartier wird über die Straße Sandhörn erschlossen und hat insgesamt 32 Wohneinheiten zwischen 60 und 100 Quadratmetern – von Vier-Zimmer-Wohnungen über Drei-Zimmer-Wohnungen bis hin zu Zwei-Zimmer-Wohnungen ist für jeden Bedarf etwas dabei. Weiter werden ausreichend Pkw-Stellplätze und Fahrradabstellräume geschaffen. Klinkerfassaden aufgelockert mit Lärchenverschalung, Vorhangfassaden und begrünte Dächer, die zugleich als Wasserspeicher dienen, komplettieren die Gebäude. Überschüssiges Wasser sammelt sich in einem eigenen Re-

genrückhaltebecken auf dem Gelände. Letzteres zählt zu einem ganzen Nachhaltigkeitskatalog, auf den Lindemann-Geschäftsführer Friedrich Witt besonders verweist: „Dieses Thema ist uns sehr wichtig. In Hollern-Twielenfleth bauen wir nach der Maßgabe der neuen Förderrichtlinie ‚KfW55 Nachhaltigkeit‘. Käufer können sich deshalb auf einen sehr attraktiven KfW-Zuschuss in Höhe von 26.250 Euro pro Wohneinheit freuen.“

KfW55 Nachhaltigkeit

Den wohl wesentlichsten Beitrag zum Nachhaltigkeitskonzept liefert das Heizungssystem, denn Lindemann setzt pro Haus zwei bis drei 130 Meter tiefe Bohrungen, um tief im Untergrund die Energie für die Sole-Wasser-Wärmepumpen zu gewinnen. Detje: „Wir verzichten komplett auf Gas, Heizthermen, Solaranlagen und Heizkörper. Die Wohnungen bekommen Fußbodenheizung, das Heizen geschieht im Wohnraum sozusagen völlig unsichtbar.“ Die Wohnungen sind mit Dreifachverglasung und elektrischen Rollläden ausgestattet. Die Außenanlagen werden als symbiotisches Zusammenspiel zwischen Mensch, Flora und Fauna geplant.

Die Häuser haben keinen Keller, sind aber vom Stader Architektenbüro Kordt + Wichers so konstruiert worden, dass es sowohl in jeder Wohnung als auch zusätzlich im Erdgeschoss für jede Wohnung einen Abstellraum gibt. Zusätzliche Abstellräume für Fahrräder und – bei den großen Häusern – auch separate Müllräume sorgen für Ordnung und Übersicht. Friedrich Witt: „Jede Wohnung hat eine Terrasse oder einen großzügig bemessenen Balkon, auf den Staffelgeschossen befinden sich je zwei Penthouse-Wohnungen mit Dachterasse. Die Klinkerfassade wird durch Lärchenverschalung optisch aufgelockert. Alle Wohnungen sind barrierefrei, alle Häuser haben einen Aufzug. Wir bauen schlüsselfertig und bieten auf Wunsch auch die Küchenplanung an.“

Im Herzen des Alten Landes

Die Gemeinde Hollern-Twielenfleth stellte eigens einen neuen Bebauungsplan auf. Sowohl zum Deich als auch zum Obstmarschenweg hin sei die Lage gegen Lärm geschützt. Witt: „Wir bieten die Wohnungen sowohl privaten Käufern als auch Investo-

ren an, die sich für Zinshäuser interessieren. Die Lage ist auch für Personen, die mieten möchten, ein attraktiver Standort. Unsere Zielgruppe sind Menschen, denen das Einfamilienhaus zu groß und die Gartenpflege zu anstrengend geworden ist. Die Ruhe suchen, aber auch den Komfort der nahen Stadt.“ Hollern-Twielenfleth sei durchaus für Familien interessant, der Ort biete Einkaufsmöglichkeiten, eine Schule und Kindertagesstätte, ein Freibad, einen Bike-Park und es liege im Herzen des Alten Landes. „Das garantiert Freizeitwert und ländliches Wohnen mit Urlaubs-Feeling in städtischer Nähe“, so der Lindemann-Geschäftsführer. Der Bau hat bereits begonnen. Mit der Fertigstellung rechnet Friedrich Witt für Ende 2022, Anfang 2023. Unter Berücksichtigung des Nachhaltigkeitszuschusses sollten sich potenzielle Käufer auf einen Quadratmeterpreis ab 3750 Euro einstellen. wb

» Reservierungen und weitere Informationen zu diesem Projekt unter folgenden Kontaktdaten:
Web: www.7-hoefen.de
Mail: kontakt@7-hoefen.de
Telefon: 04141-526 130

Wohnungsbau in Hamburg: Die Kostenexplosion in Zahlen

Stadtentwicklungsbehörde legt neues Gutachten zur Preisentwicklung vor

Hamburger Baukosten 2021“ lautet der Titel eines neuen Gutachtens, das Stadtentwicklungssenatorin Dr. Dorothee Stapelfeldt und Diemar Walberg, Geschäftsführer der Arbeitsgemeinschaft für zeitgemäßes Bauen (ARGE), in Hamburg vorgestellt haben. Der Bericht zeigt Daten zu 2020 und stellt eine Prognose für 2021. Insgesamt sind die sogenannten Gestehungskosten für den Bau eines Quadratmeters Wohnfläche in Hamburg zwischen 2016 und 2020 im Mittel um etwa 17,6 Prozent gestiegen, von 3391 auf 3987 Euro. Genauer aufgeschlüsselt zeigt sich, dass der Mittelwert für die reinen Herstellungskosten

für 2020 bei 3133 Euro pro Quadratmeter Wohnfläche lag. Dieser Wert umfasst die Gestehungskosten mit Ausnahme der Kosten für das Grundstück sowie der Grundstücks- und Finanzierungskosten. Er lag um 14,9 Prozent über dem Wert von 2016. Das Grundstück selbst schlug 2020 im Mittel mit weiteren 853 Euro pro Quadratmeter Wohnfläche zu Buche, was einer stärkeren Steigerung um 28,6 Prozent gegenüber der ersten Erhebung entspricht. Zum Vergleich: Die allgemeinen Lebenshaltungskosten nahmen im selben Zeitraum um 5,5 Prozent zu. Für das Jahr 2021 prognostiziert die ARGE einen Anstieg um 4,2 Prozent auf 3265 Euro

pro Quadratmeter Fläche bei den Herstellungskosten. Für die Grundstückskosten sagt sie eine Steigerung um 8,1 Prozent auf 923 Euro pro Quadratmeter Wohnfläche voraus. Die Gestehungskosten insgesamt sieht sie um fünf Prozent auf 4188 Euro wachsen. Walberg: „Wie im September 2019 prognostiziert, hat der Median der Gestehungskosten für den Wohnungsbau jetzt die Marke von 4000 Euro je Quadratmeter Wohnraum erstmals überschritten. Der Spielraum für mögliche weitere qualitative Anforderungsverstärkungen ist, nach unserer Einschätzung, damit faktisch vollständig ausgeschöpft.“ Konkret geht es um weitere

kostentreibende Politikideen beispielsweise im Bereich Energie-Effizienz, Barrierefreiheit und Schallschutz. Hier sei objektiv betrachtet mittlerweile ein Grenznutzen erreicht, was dazu führe, dass weitere Kostensteigerungen keinen im Verhältnis stehenden Effekt erzielen können, so Walberg auf B&P-Nachfrage.

In Konsequenz aus den aktuellen Prognosen hat Hamburg die Wohnraumförderung für 2021 und 2022 über alle Programmsegmente hinweg an die vorhergesagten Werte angepasst. Um insbesondere den Anstieg der Grundstückspreise zu kompensieren, werden deshalb bei privaten Grundstücken

jetzt höhere Bodenrichtwerte berücksichtigt als bislang.

Für das aktuelle Baukostengutachten wurden die Kosten von rund 1270 Wohnungen mit zusammen gut 92 000 Quadratmetern Wohnfläche detailliert ausgewertet. Zusammen mit dem Ursprungsgutachten und einer Zwischenfortschreibung aus dem Jahr 2019 liegen so nun Daten von insgesamt 9350 neu gebauten Wohnungen mit knapp 682 000 Quadratmetern Wohnfläche zugrunde.

» Das vollständige Gutachten zum Download: <https://t1p.de/6lz3>

HAFERKAMP
— IMMOBILIEN SEIT 1966



WAS IST IHRE IMMOBILIE WERT?

Mit wenigen Klicks zum aktuellen Marktwert Ihrer Immobilie! Die Wohnmarktanalyse ist:

- kostenfrei + unverbindlich
- wissenschaftlich fundiert
- schnell + sicher



ONLINE-RECHNER: HAFERKAMP-WERTCHECK.DE



NEU WULMSTORF

HBI plant Ärztehaus in zentraler Lage am S-Bahnhof

Steigende Attraktivität der Gemeinde: Sicherung der medizinischen Versorgung mit modernen Praxisräumen für Fachärzte

Fünf Argumente für das neue Ärzte- und Dienstleistungszentrum in Neu Wulmstorf

- Durchstarten für Praxen: Ärzte finden in Neu Wulmstorf eine prosperierende Gemeinde, die seit Jahren auf Wachstum setzt und vielen Menschen Wohnraum bietet (mehr als 23 000 Einwohner). Außerdem liegt der Neubau direkt an der stark frequentierten S-Bahnstrecke zwischen Hamburg und Stade.
- Nahversorgung ist garantiert: Die Bahnhofstraße beginnt auf der anderen Seite der Bahn und ist zu Fuß schnell zu erreichen.
- Klimafreundlich, das Auto kann zu Hause bleiben: Die S-Bahn hält direkt gegenüber. Sie fährt zu den Hauptverkehrszeiten im Zehn-Minuten-Takt, sonst alle 20 Minuten.
- Familienfreundlich, Kita im Haus: Die Gemeinde Neu Wulmstorf wird den Kindergarten betreiben, der im rückwärtigen Bereich des Büro- und Dienstleistungszentrums gebaut wird.
- Moderne Ausstattung, reibungsloser Arbeitsalltag: helle, moderne Räume, technisch auf neuestem Stand, Aufzug für Krankentransport, Halteplatz für Krankenwagen, separater Eingang zum Schutz der Privatsphäre, direkter Zugang zur Tiefgarage, Barrierefreiheit.

» Kontakt zu Mike Wettering, Leiter Vertrieb:
Telefon: 0 41 63 - 86 880 - 125
Mail: m.wettering@hbi-immo-gmbh.de

Wer sich an Neu Wulmstorf in den 70er- und 80er-Jahren erinnert, dem fallen garantiert Seitenstreifen aus Sand und eine Galerie freistehender Kiefern ein – mitten in der Bahnhofstraße. In den 90er-Jahren erlebte die Gemeinde an der Nahtstelle zwischen den Landkreisen Harburg und Stade einen deutlichen Entwicklungsschub, der bis heute anhält. Das Neu Wulmstorf der Gegenwart hat durchaus vorstädtischen Charakter – und das Wachstum geht weiter. Mit neuen Wohngebieten nördlich der Bahn gibt der Ort vielen Menschen ein Zuhause, und ganz sicher sind darunter eine Reihe von Großstädtern, die es aus Hamburg in bezahlbarere Regionen mit S-Bahnanschluss treibt. Mehr Bewohner bedeuten allerdings auch Mehrbedarf an Kita-Plätzen, Dienstleistern aller Art und: Ärzten! Diesen Aspekt greift jetzt die HBI Hausbau-Immobilien-Gesellschaft aus Nottensdorf auf, die mit zwei Wohngebieten im Norden nicht nur insgesamt 350 neue Wohnungen baut, sondern auch die entsprechende Infrastruktur im Blick hat: Zu dem zentral gelegenen Entree des Baugebiets „Wulmstorfer Wiesen“ zählen eine Kindertagesstätte – und ein Ärztehaus. Das dürfte nicht nur die Bürgerinnen und Bür-

ger Neu Wulmstorfs sondern vor allem auch die vielen Tausend Berufspendler zwischen Stade und Hamburg freuen. Sie könnten ab 2022 bequem einen Zwischenstopp für den Arztbesuch einplanen. Und damit viel Zeit sparen.

Mike Wettering, Vertriebsleiter bei HBI, rechnet vor: „Im Gebiet Wulmstorfer Wiesen entstehen 250 Wohnungen, im nordöstlichen Anschluss planen wir weitere

100 Wohneinheiten am Rosshof. Nach Fertigstellung werden hier etwa 700 Menschen mehr leben. Das hat uns dazu bewogen, uns auch Gedanken über die ärztliche Versorgung der wachsenden Gemeinde zu machen.“ Für selbstständige Medizinerinnen und Mediziner bieten sich durch die attraktive Gesamtsituation hervorragende Möglichkeiten, ihr Praxisunternehmen erfolgreich weiter zu entwickeln oder die optima-

len Rahmenbedingungen zu nutzen, um mit der Praxisgründung durchzustarten: „Zum einen steigern Praxen aller Fachrichtungen ihre Attraktivität, indem sie an einen moderneren Praxisstandort umziehen. Zum anderen ist es möglich, Filialpraxen bestehender ärztlicher Niederlassungen an diesem interessanten Standort im Speckgürtel von Hamburg zu eröffnen. Außerdem könnten sich Kinderärzte und Rheumatologen direkt mit einer Neugründung im neuen Ärztehaus niederlassen, da sie im Landkreis Harburg dringend gesucht werden.“

Die Bahnlinie, einst außerhalb des Ortes gelegen, verläuft heute mitten durch Wohn- und Gewerbegebiete. Der HBI-Plan setzt auf Infrastruktur für das wachsende Neu Wulmstorf – eine Antwort auf die anhaltende Expansion der vergangenen Jahre. Das Gebäude hat eine Gesamtfläche von 4620 Quadratmetern, von denen ein Teil bereits vergeben ist. Unter anderem an eine Allgemeinmedizinische Gemeinschaftspraxis. Weitere Gespräche mit interessierten Ärzten laufen. Der große Vorteil für die künftigen Praxis-Mieter: Hier entsteht ein Ärztehaus, das für zahlreiche potenziell neue Patienten interessant sein dürfte, denn es liegt mitten an einer Hauptpendlerstrecke: 7000 ankommende und abfahrende S-Bahn-Pendler

aus Neu Wulmstorf und Umgebung nutzen täglich den Bahnhof direkt am neuen Ärztehaus. Dazu kommen wochentags weitere 20 000 Pendler, die zwischen Hamburg und Buxtehude/ Stade unterwegs sind. Für sie alle könnte es bequem und zeitsparend sein, auf dem Weg zur oder von der Arbeit die S-Bahn-Fahrt zu unterbrechen (Zehn- und 20-Minuten-Takt) und einen Arzttermin wahrzunehmen.

Weiteres Plus: Das Ärztehaus wird auch ein Dienstleistungszentrum mit bis zu drei Ladenzeilen mit insgesamt rund 660 Quadratmetern sein. Es verfügt über eine Tiefgarage mit 45 Stellplätzen, drei Obergeschosse und drei Aufzüge. Einer davon eignet sich für Krankentransporte, sodass vollständige Barrierefreiheit gewährleistet ist. Mike Wettering: „Wir haben alle Voraussetzungen geschaffen, auf die individuellen Anforderungen der Ärzte und Mieter eingehen zu können. Es stehen beispielsweise Praxisgrößen von 160 bis hin zu 990 Quadratmetern pro Etage zur Verfügung, somit lassen sich Einzelpraxen, aber auch größere Gemeinschaftspraxen problemlos realisieren.“ Das Ärzte- und Dienstleistungszentrum soll im Frühjahr 2022 fertig sein. wb

» Web: www.hbi-gewerbe.de

Wir sind HBI

Die HBI Hausbau-Immobilien-Gesellschaft mbH ist 1997 als Generalübernehmer und Bauträger von dem Diplom-Betriebswirt Sven Geertz und dem Diplom-Bauingenieur Dierk Heins gegründet worden. Das Unternehmen mit Sitz in Nottensdorf ist schwerpunktmäßig im Landkreis Stade, in der Hansestadt Buxtehude und in Hamburg tätig. Ab Herbst 2021 wird der neue Unternehmenssitz zentral in Buxtehude fertiggestellt sein. Mehr als 2000 Wohnungen und Gewerbeobjekte sind in den vergangenen Jahren von der HBI und den aktuell 32 Mitarbeitern entwickelt und

erstellt worden. Das Kerngeschäft bilden die Konzeption und Herstellung von hochwertigen Wohnungen als attraktive und wertbeständige Kapitalanlage für die Kunden der HBI. Darüber hinaus ist die langfristige Betreuung der erstellten Projekte über ihren gesamten Lebenszyklus fester Bestandteil des Leistungsspektrums. Projektentwicklung, schlüsselfertige Herstellung sowie anschließende Vermietung und Verwaltung wird von der HBI als „Rundum-Sorglos-Paket“ aus einer Hand angeboten.

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

UNSER BERATUNGSSERVICE

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

Newsletter direkt anfordern!

w:f Wirtschaftsförderung Landkreis Stade GmbH

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

AG
ARBEITGEBERVERBAND STADE ELBE-WESER-DREIECK e.V.

Der besondere Arbeitgeberverband

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

Partner der Arbeitgeber

Arbeitgeberverband Stade Elbe-Weser-Dreieck e. V.

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

kompetent • engagiert

<p>Rechtsberatung</p> <p>Für Ihr gutes Recht geben wir die richtigen Antworten. Unsere erfahrenen Rechtsanwälte/in sind Experten im: Arbeits- und Sozialrecht, Betriebsverfassungs- u. Tarifrecht.</p>	<p>Rechtsschutz</p> <p>Prozessvertretung der Mitgliedsunternehmen vor den Arbeits- und Sozialgerichten ist Teil der satzungsgemäßen Leistung des Verbandes.</p>	<p>Weiterbildung</p> <p>Seminare für Unternehmer und leitende Mitarbeiter/innen zu: Arbeits- und Lohnsteuerrecht, Fachkräftegewinnung und weiteren Themen in Kooperation mit dem Bildungswerk der Niedersächsischen Wirtschaft. Für Auszubildende bieten wir schulbegleitende Seminare in Wirtschaft und Rechtsberatung an.</p>	<p>Information</p> <p>Praxisorientierte Rundschreiben für Arbeitgeber mit umfangreichen Informationen zu Wirtschafts- und Arbeitsmarktfragen.</p>	<p>Netzwerk</p> <p>Als eine der bedeutenden Unternehmerorganisationen in der Region hält der Arbeitgeberverband mit Verwaltung, Wirtschaft und Politik ständig Kontakt. Ein Informationsnetzwerk mit klarem Wettbewerbsvorteil!</p>
---	--	--	--	--



MHG-Chef Julian Bonato:
„Die Haspa-BGM hat an uns geglaubt!“

Für Julian Bonato, Geschäftsführer der in Buchholz ansässigen MHG Gruppe, hat sich die Beteiligung der Haspa-BGM als Glücksfall erwiesen, denn Anfang des vergangenen Jahrzehnts war die MHG in eine schwere Krise geraten und stand quasi vor den Aus. Bonato, der im Zuge der Sanierung die Geschäftsführung übernahm, sagt: „Kurz bevor ich an Bord kam, hatte damals schon im Raum gestanden, dass es nicht mehr weitergehen würde. Aber die Haspa-BGM hatte noch mal einen Berater ins Unternehmen geschickt, und der war zu dem Ergebnis gekommen, dass die MHG erhalten bleiben sollte. Dass in der Phase auch noch unsere zweite Hausbank die Zusammenarbeit aufkündigte, machte es nicht leichter. Ich kann sagen: Die BGM hat an uns geglaubt und den Sanierungsprozess in herausragender Weise begleitet. Sie steht auch in schwierigen Zeiten zu ihren Partnern, arbeitet transparent und hat das Wohl der Belegschaft im Blick.“

Nachdem eine neue Gesellschafterstruktur gefunden worden war, ging es ab 2015 wieder bergan – seitdem schreibt die MHG Gruppe schwarze Zahlen, wie Bonato sagt. Das Unternehmen an der Brauerstraße im Buchholzer Gewerbegebiet ist aus der MAN heraus entstanden und hat sich auf Öl- und Gasheizungsanlagen spezialisiert. Die MHG hat eine bewegte Geschichte und hält mehrere Patente – beispielsweise für den in den 1970er-Jahren entwickelten „Raketenbrenner“ für Ölheizungen. Julian Bonato: „Die MHG war in mehrfacher Hinsicht als Pionier auf dem Markt unterwegs – beispielsweise auch bei der Entwicklung von Hybridgeräten, eine Kombi aus Gasbrennwerttherme und Wärmepumpe. Jetzt befassen wir uns mit dem Thema Wasserstoff.“ Die Gruppe beschäftigt 120 Mitarbeiter. wb



Sie haben die Haspa-BGM aufgebaut: Carsten Röhrs (rechts) und Maximilian Schilling. Fotos: BGM

„Wir suchen Unternehmen, die zu uns passen“

Haspa BGM: Carsten Röhrs und Maximilian Schilling über das Beteiligungsgeschäft der Hamburger Sparkasse

In Zeiten negativer Zinsen suchen viele Banken und Sparkassen nach neuen Geschäftsfeldern, um Erlöse zu erzielen. Das gilt auch für die mit weitem Abstand größte Sparkasse Deutschlands: die Haspa (Bilanzsumme 2019: 46,6 Milliarden Euro). Ein Geschäftsfeld, das Perspektive hat, ist allerdings schon mehr als 22 Jahre alt und trägt seit vielen Jahren nennenswert zum wirtschaftlichen Erfolg der Haspa bei. Motiviert durch die Möglichkeit einer Beteiligung an dem Hamburger Unternehmen Evotec, das den Kapitalbedarf für den Zeitraum bis zum Börsengang decken musste, gründete Carsten Röhrs damals im Auftrag des Vorstandes die Haspa Beteiligungsgesellschaft für den Mittelstand, kurz Haspa BGM, und baute mit seinem Geschäftsführerkollegen Maximilian Schilling eine professionelle Beteiligungsgesellschaft auf. Die 100-prozentige Haspa-Tochter investiert gezielt in erfolgversprechende mittelständische Unternehmen und unterstützt durchweg aktiv das Management der Unternehmen. Derzeit zählen 17 Beteiligungsgesellschaften mit einem Investitionsvolumen von rund 60 Millionen Euro zum Portfolio der Haspa BGM.

Auch im Süderelbe-Bereich ist die BGM aktiv, begleitete beziehungsweise begleitet namhafte Unternehmen wie Brands Fashion in Buchholz und Becker Marine Systems in Harburg. An der MHG Heizungstechnik GmbH in Buchholz, hervorgegangen aus der MAN Heiztechnik,

ist die Haspa BGM bereits seit über 15 Jahren beteiligt, was die für die Branche besonders langfristige Haltedauer einiger Beteiligungen zeigt. Carsten Röhrs: „Gestartet sind wir Ende der 1990er-Jahre tatsächlich im Hype des Neuen Marktes – mit einer Beteiligung an dem Biotechnologie-Unternehmen Evotec. Heute verfügen wir über ein breit gestreutes Portfolio an Minderheits- und Mehrheitsbeteiligungen, darunter überwiegend Firmen der sogenannten ‚Old Economy‘. Wir suchen Unternehmen, die zu uns passen und denen wir helfen können, ihre guten Perspektiven schneller mit einer höheren Kapitalkraft zu realisieren.“ Ein dreiköpfiger Aufsichtsrat, dem unter anderem auch Arent Bolte, Regionalbereichsleiter im Hamburger Süden, angehört, sorgt für Unterstützung und schnelle Entscheidungen.

Bundesweites Geschäft mit Schwerpunkt Norddeutschland

Die BGM-Aktivitäten gehen längst über den Großraum Hamburg hinaus. Röhrs: „Wir sind bundesweit aktiv.“ „Wir“ bedeutet in diesem Fall ein zwölfköpfiges Team, darunter acht erfahrene Management-Spezialisten, die beratend eng mit den Unternehmen zusammenarbeiten. Die Gründe, warum Unternehmen die Haspa BGM ins Boot holen, sind vielfältig: beispielsweise bevorstehende Wachstumsschritte, geplante Zukäufe, die Eigen-

kapitalstärkung, Unternehmensnachfolgen, die Realisierung von Langfriststrategien oder eben ergänzend auch der Bedarf für konkrete Unterstützung beispielsweise bei der Optimierung von Finanzierung und Controlling oder dem Recruiting von Führungskräften.

Carsten Röhrs stellt klar: „Eine Beteiligung einzugehen, ist ein komplexer Vorgang; da geht es nicht einfach darum, Geld zu geben. Wenn wir einen potenziellen Kandidaten gefunden haben, machen wir zunächst eine Markt- und Wettbewerbsanalyse, wir schauen uns die Wertschöpfungskette und das Wachstumspotential an und natürlich auch die finanzielle Situation. Das größte Gewicht für die Entscheidung hat für uns aber die Qualität und die Offenheit des Management-Teams. Ziel eines Investments ist nie eine kurzfristige Spekulation, sondern immer ein langfristiges Engagement.“ Bei der Kandidatensuche hilft ein umfangreiches Netzwerk von etwa 700 M&A-Beratern (Mergers & Acquisition) – so kommen die Kontakte zustande. Maximilian Schilling: „Das ist ein sehr belastbares Netzwerk. Viele Unternehmen lernen wir aber auch über die Firmenkundenbetreuer der Haspa oder eine unserer Kooperationen kennen, die wir beispielsweise mit der Sparkasse Lübeck unterhalten. Hier werden wir auf Zuruf aktiv, wenn sich dort entsprechende Beteiligungsfälle ergeben.“ Das zeigt: So ein Geschäftsfeld ist nur etwas für Geldgeber mit Power und langfristiger Strategie. „Die Haspa war

damals eine der ersten Sparkassen, die ein professionelles Beteiligungsgeschäft aufbaute“, sagt Carsten Röhrs. „Andere haben das auch versucht, aber vielfach nicht durchgehalten.“

Zwei neue Investments in 2020

Erfolgversprechende Firmen mit einem Unternehmenswert von bis zu etwa 50 Millionen Euro sind für die Haspa BGM interessant. Laut Maximilian Schilling beginnt das Beteiligungsinvestment der Haspa BGM in der Regel mit mindestens zwei bis drei Millionen Euro. Venture Capital für Start-ups wird nicht zur Verfügung gestellt. Trotz Corona entwickelte sich das Geschäft im Jahr 2020 aus BGM-Sicht gut. Carsten Röhrs: „In der ersten Jahreshälfte brach der Markt für Beteiligungsanfragen etwas ein, weil zunächst niemand so recht wusste, was da auf uns zurollt. Trotzdem ist es uns gelungen, in zwei spannende Unternehmen zu investieren: eines aus dem IT-Bereich, eines aus dem Bereich Gesundheit.“ Wie es weitergehen soll? „In den nächsten Jahren peilen wir ein Finanzvolumen von 100 Millionen Euro an“, sagen Carsten Röhrs und Maximilian Schilling optimistisch. wb

Web: www.haspa-bgm.de

Die Zukunft beginnt hier:
Innovationspark Nordheide
in Buchholz

Smarter Standort für innovative Entwicklungen im Mittelstand

- 5G-Testfeld für Anwendungsforschung
- Freiräume für Ideen und innovative Projekte
- 18 ha zur Ansiedlung in Top-Verkehrslage

Ein Projekt der **WLH** WIRTSCHAFTS FÖRDERUNG LANDKREIS HARBURG

Telefon 04181/ 92 36-0
www.tip-nordheide.eu

„Die passende Lösung in herausfordernden Zeiten“

Unabhängiges Corporate Finance Angebot: Mark Kuchenbecker und Arent Bolte ziehen Zwischenbilanz und präsentieren eine Erfolgsgeschichte

Als die Haspa im Mai 2017 gemeinsam mit dem Joint Venture Partner Mark Kuchenbecker die CFC Corporate Finance Contor GmbH gründete und damit einen in der Finanzbranche bis dato ungewöhnlichen Weg einschlug, zeichnete sich bereits ab, dass diese neue Form der unabhängigen Beratung bei Unternehmensfinanzierungen und Unternehmensverkäufen ein Erfolg werden würde. Jetzt, keine vier Jahre später, zieht das damalige Geschäftsführer-Duo, Haspa-Regionalbereichsleiter Arent Bolte und sein Partner Mark Kuchenbecker, Bilanz und präsentiert eine fast ungläubliche Zahl: Seit dem Start sind insgesamt finanzielle Transaktionen in Höhe von 3,5 Milliarden Euro umgesetzt worden. Als besonders vorteilhaft haben sich dabei die Verbindungen in den Hamburger Süden herausgestellt – eine Folge der langjährigen Geschäftsbeziehungen von Arent Bolte, der mittlerweile die Aufgabe des Aufsichtsrats der CFC übernommen hat.

Im jetzigen Wettbewerbsumfeld zunehmender Regulierungen im Bankensektor stoßen Unternehmen immer häufiger an Finanzierungsgrenzen. Hier ergibt sich ein Ansatz für Mark Kuchenbecker und seine mittlerweile 16-köpfige Mannschaft von Spezialisten: „Wir kommen als unabhängige Berater und suchen für unsere Kunden die beste Lösung. Das muss nicht zwingend der günstigste Kredit sein, denn auch andere Faktoren wie Kreditlaufzeit und Kreditbedingungen spielen eine große Rolle. Unsere Aufgabe ist es, herauszufinden, was dem Unternehmer am besten hilft und dieses dann für ihn umzusetzen.“ Bereits in den ersten Jahren der Geschäftstätigkeit der CFC sind genau diese Themen pass-



Arent Bolte für den Aufsichtsrat: „Unser Ziel ist es, die beste Lösung für den Kunden umzusetzen.“



CFC-Geschäftsführer Mark Kuchenbecker: „Wir kommen sozusagen als Finanzabteilung auf Zeit ins Unternehmen.“

genau für den Unternehmer/das Unternehmen gelöst worden, was auch von den großen Geschäftsbanken „neidlos“ anerkannt wird. Kuchenbecker: „Wir haben zwei Säulen – den Bereich Unternehmensnachfolge und -verkauf sowie den Bereich Finanzierungslösungen. Wir kommen sozusagen als Finanzabteilung auf Zeit beziehungsweise als Spezialisten mit tiefer Markt- und Wettbewerbskenntnis ins Unternehmen und sind dann nach der erfolgreichen Umsetzung auch wieder weg.“ Wobei schon diverse Kunden als „Wiederholungstäter“ an Bord sind. Die Finanztransaktionen bewegen sich in der Spitze schon mal bei mehreren Hundert Milli-

onen Euro, liegen aber durchaus auch im einstelligen Millionenbereich. Kuchenbecker: „Nur mal ein Beispiel: An der größten von CFC strukturierten Transaktion über 600-Millionen-Euro waren insgesamt 13 Banken beteiligt.“ Arent Bolte: „Unser Ziel ist es, die beste Lösung für den Kunden umzusetzen. Dass dies auf einer unabhängigen Basis möglich ist und alle Optionen eröffnet, kommt im Markt sehr gut an. Die CFC ist extrem erfolgreich und erhöht bei der Haspa die Kundenbindung als strategischer Geschäftspartner. Natürlich hat dies auch einen positiven wirtschaftlichen Effekt.“ So gesehen ist das

Joint Venture das Ergebnis aus einer Marktsituation, das sich durch ein unabhängiges Beratungsmodell im Bankensektor auszeichnet.

„Extrem erfolgreich“

Gestartet war die CFC in einer Phase, als die Zinsen zwar schon im Keller waren, die Konjunktur aber ungeahnte Höhenflüge in vielen Branchen erzeugte. Liquide Mittel waren damals (und sind heute) ausreichend vorhanden. Corona drehte alles auf links. Die Wirtschaft brach 2020 nennenswert ein, und die Pandemie sorgt auch weiterhin für große Verunsicherung weltweit. Viele Unternehmen sind von der Überholspur auf die Standspur ausgewichen und rollen, wenn sie nicht schon stehen, langsam vor sich hin. Andere Unternehmen nutzen das aktuelle Umfeld für Akquisitionen. Die Schere geht weiter auseinander. Das wird auch im Finanzierungsumfeld bei Banken Einzug halten.

Das ist die Stunde der Unternehmensberater, die unabhängig von der CFC derzeit Hochkonjunktur haben. Dabei geht es um eine hohe Dynamik der Veränderung im Markt. Das ist der größte Zeitpunkt, die strategische Aufstellung und Zukunftsplanung für das Unternehmen und den/die Gesellschafter zu überdenken. Genau dafür ist CFC als strategischer Partner prädestiniert. Folge: 2020 war das bisher erfolgreichste Geschäftsjahr des Haspa-Joint-Venture CFC. wb

Web: <https://www.cfc-contor.com/>
<https://haspa-blog.de/wie-sichert-man-die-unternehmensnachfolge/>

Nachweis des Immobilienwerts mittels Gutachten

Lesen Sie mehr dazu auf Seite 46 oder unter www.dierkespartnerblog.de

DIERKES PARTNER
WIRTSCHAFTSPRÜFER STEUERBERATER RECHTSANWÄLTE

Sie haben Fragen? Wir sind für Sie da!
kontakt@dierkes-partner.de 040 - 7611466 - 0

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

Ein Fall für

SCHLARMANNVONGEYSO



KOLUMNE

Von **Lukas A. Woch**,
Steuerberater, und **Falko Junge**,
Unternehmensberater

Krisenfrüherkennung und Planungspflicht: Seit Januar gilt das neue StaRUG

Seit dem 1. Januar dieses Jahres gilt das Gesetz zur Fortentwicklung des Sanierungs- und Insolvenzrechts (SanInsFoG). Dessen Herzstück ist das neu ins Leben gerufene Gesetz über den Stabilisierungs- und Restrukturierungsrahmen (StaRUG). Folge: Geschäftsleiter sind nun mit erheblichen gesellschaftsrechtlichen Haftungsrisiken gegenüber dem Unternehmen konfrontiert. Insbesondere wenn eine Sanierung scheitert, wird der Insolvenzverwalter genau prüfen, ob dem Geschäftsleiter nicht Versäumnisse vorzuwerfen sind, die Schadensersatzansprüche gegenüber der Gesellschaft auslösen.

Ein wichtiger Punkt: Geschäftsleiter sollten die Anzeichen einer drohenden Zahlungsunfähigkeit erkennen. Dazu müssen sie eine Zukunftsprognose stellen. Die Insolvenzordnung gibt dafür seit dem 1. Januar einen Prognosezeitraum von 24 Monaten vor. Grundlage der Vorhersage ist ein Liquiditätsplan, der die Bestände an flüssigen Mitteln, Planeinzahlungen und Planauszahlungen aufzeigt. Ebenso fließen künftige Kreditaufnahmen und Verbindlichkeiten ein, die die GmbH mit hoher Wahrscheinlichkeit eingehen wird, um den Geschäftsbetrieb aufrechtzuerhalten. Ist nach diesem Liquiditätsplan der Eintritt der Zahlungsunfähigkeit überwiegend wahrscheinlich, liegt eine drohende Zahlungsunfähigkeit vor.

Mit einem Restrukturierungsplan sind die wirtschaftlichen Verhältnisse des Unternehmens offenzulegen und mit einer mehrjährigen integrierten Planung darzustellen, wie die drohende Zahlungsunfähigkeit abgewendet werden kann.

Folgen für die Praxis

Nach den bislang schon bestehenden und nun vom StaRUG weiter konkretisierten Pflichten zur Krisenfrüherkennung und zum Krisenmanagement werden Geschäftsleiter unabhängig von der Rechtsform der von ihnen ge-

fürten Unternehmen verpflichtet, ein System zur Krisenfrüherkennung und zum Krisenmanagement in ihre Unternehmensorganisation zu implementieren. Nur so ist sichergestellt, dass bestandsgefährdende Entwicklungen erkannt werden und der Geschäftsführer geeignete Gegenmaßnahmen treffen oder aber die Überwachungsorgane informieren kann. Das A und O ist dabei die Dokumentation, um Transparenz und letztlich eine Freizeichnung von Haftung im Nachhinein zu gewährleisten.

Geschäftsleiter sichern diese Parameter ab, indem sie

1. ein betriebliches Rechnungswesen installieren, das die ständige Überwachung der Finanzen der Gesellschaft ermöglicht und sie bei ersten Krisenanzeichen alarmiert,
2. sich selbst strenge Dokumentationspflichten auferlegen und sie lückenlos umsetzen,
3. eine Restrukturierungs- und insolvenzrechtliche Beratung ihres Vertrauens möglichst bereits vorab organisieren, um bei Eintritt des Ernstfalls eine schnelle und kompetente Reaktion zu gewährleisten.

Das Ziel eines funktionierenden Früherkennungssystems ist die Aufdeckung von bestandsgefährdenden Risiken, die einzeln oder in Kumulation das Unternehmen gefährden können.

- Zu empfehlen ist ein **Früherkennungssystem**, das folgende Mindestinhalte hat:
1. dreijährige integrierte Unternehmensplanung (Plan-GuV, Plan-Bilanz, Liquiditätsplanung)
 2. Aufstellung des Risikoinventars
 3. Risikoanalyse und -bewertung

» **Fragen an die Autoren:**
woch@schlarmannvongeyso.de,
fj@weform.consulting



We form – Wir gestalten gemeinsam

Mitarbeiter mit
Faible für den
Mittelstand gesucht:
weform-Geschäftsführer
Falko Junge
würde sein Berater-
team gern erweitern.
Foto: weform

B&P-GESPRÄCH

**weform-Geschäftsführer
Falko Junge über Risiko-
management und -früher-
erkennung, Prozessland-
karten und die dringliche
Suche nach beratungs-
affinen Mitarbeitern**

Als Falko Junge im Oktober 2019 als Unternehmensberater die weform GmbH aus der Taufe hob, war noch nicht absehbar, welche Welle auf das SchlarmannvonGeyso-Tochterunternehmen zurollen würde. Nur ein halbes Jahr später stürzte die Welt ins kollektive Corona-Chaos und mit ihr die regionale Wirtschaft in der Metropolregion Hamburg und Norddeutschland, dem Hauptgeschäftsbereich von SchlarmannvonGeyso. Falko Junge: „Durch die große Verunsicherung ist in vielen Unternehmen ein unheimlich hoher Beratungsbedarf. Viele Unternehmer überprüfen ihre Strukturen und stellen sich neu auf. Dabei helfen wir.“ Allerdings: „Wir“ sind bei weform derzeit zwei Berater, die auf einen Freelancer-Pool und die bewährten Kollegen aus der Kanzlei zurückgreifen können. Dennoch sagt der weform-Geschäftsführer: „Wir suchen dringend weitere Mitarbeiter – Wirtschaftswissenschaftler aus den Bereichen VWL und BWL, aber auch Wirtschaftsingenieure mit Beratungshintergrund.“ Es ist kein Geheimnis, dass Juristen, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer in diesen Zeiten Hochkonjunktur haben. Die Berater-Branche boomt, denn vielfach kommen gerade kleine und mittlere Unternehmen durch die Folgen der Pandemie an ihre Grenzen. Diplomkaufmann Falko Junge:

„Wir beraten in den Bereichen Finanz- und Risikomanagement, Sanierungsmanagement und Prozessmanagement. Konkret geht es darum, die häufig sehr komplexen Strukturen in Unternehmen neu zu ordnen und erstmal einen Überblick zu ermöglichen. Dabei haben wir es nicht etwa nur mit Sanierungsfällen zu tun, das Thema betrifft gerade auch stabile Firmen, die jetzt im Rahmen der Gefahrenabwehr ihre Prozesse checken.“

Das StaRUG sorgt für Handlungsdruck

Der ehemalige Roland-Berger-Berater Junge weist in diesem Zusammenhang auf das neue Unternehmensstabilisierungs- und -restrukturierungsgesetz (StaRUG) hin, das Ende 2020 in Kraft getreten ist und sich unter anderem mit der Krisenfrüherkennung und dem Krisenmanagement von Unternehmen befasst. Er sagt: „Gerade das Risikomanagement wird häufig vernachlässigt. Im Gesetz ist unter anderem festgelegt, dass die Geschäftsführerhaftung steigt, wenn es kein Früherkennungssystem für Risiken gibt. Das heißt konkret: Eine Finanzplanung von 36 Monaten ist dringend geboten, um sich rechtlich abzusichern. Sie bildet zudem den langfristigen Blick auf Chancen und Risiken in Zahlen ab. Wie so etwas umgesetzt werden kann und was das für Folgen beispielsweise für das Planungswesen und das Rechnungswesen hat, das ist eines unserer großen Themen mit den Unternehmen.“ Corona sei in diesem Zusammenhang ein Beschleuniger für Beratungsprozesse, in der Regel aber nicht die Ursache.

Das neue Gesetz hat den externen Handlungsdruck auf die Unternehmen deutlich erhöht, der Beratungsbedarf sei aber vorwiegend intrinsisch motiviert, sagt Falko Junge. Das heißt: Beratung kommt aus eigenem Antrieb zustande und nicht zwangsläufig aufgrund einer bereits einge-

tretenen Krisensituation. Und: „Die angestrebte Früherkennung von Risiken mündet in der Regel in digitale Prozesse, die in Unternehmen ja bereits vielfach vorhanden sind. Im ersten Schritt bedeutet das: Ich muss zunächst einmal verstehen, wie mein eigenes Unternehmen funktioniert“, sagt der Unternehmensberater und stellt fest: „Je größer ein Unternehmen wird und je schneller es wächst, desto komplexer ist es, die Prozesse transparent zu machen und effiziente Standards aufzubauen. Wir erstellen im Beratungsfall zunächst eine Prozesslandkarte. Die Visualisierung hilft sehr dabei, sich einen Überblick zu verschaffen und konkrete Optimierungsmaßnahmen zu entwickeln.“

„Wir würden sehr gerne einstellen“

Dass solche Fälle nicht „mal eben nebenbei“ gelöst werden können, liegt auf der Hand. Deshalb sucht die weform GmbH dringend Unterstützung. Falko Junge: „Wir würden sehr gerne einstellen – erfahrene Berater ebenso wie Berufseinsteiger.“ Er hat beobachtet, dass der Beratermarkt kleinteiliger geworden ist – viele potenzielle Mitarbeiter verdingen sich lieber als Freelancer. Junge: „Bei uns geht es nicht nur darum, einem Unternehmer eine Idee zu geben, wir erarbeiten gemeinsam eine Lösung. Dafür steht auch unser Name: we form – wir gestalten gemeinsam. Früher beschränkte sich das Beratungsgeschäft zumeist auf die Analyse und das Konzept. Heute ist auch die Umsetzung gefordert. Dazu haben wir nicht nur die große Kanzlei mit ihrer Expertise im Hintergrund, sondern auch ein Netzwerk von qualifizierten IT-Spezialisten, die wir empfehlen können.“ weform berät durchweg kleine und mittelständige Unternehmen in Norddeutschland. wb

» **Web:** <https://weform.consulting/>
Kontakt: info@weform.consulting

Karen Ulrich
IMMOBILIEN

MIT SICHERHEIT GUT BERATEN

Karen Ulrich
DEKRA zertifizierte
Sachverständige
D1 Standard EFH/ZFH

Marquardtsweg 2
21217 Seevetal

04105 - 55 44 55

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

DEKRA
zertifiziert
seit bis 10/2023

- ◆ BEBAUBARKEITEN
- ◆ GRUNDSTÜCKSAUFTEILUNG
- ◆ VERMIETUNG & VERWALTUNG
- ◆ IMMOBILIENVERKAUF
- ◆ BEWERTUNG & BERATUNG
- ◆ IMMOBILIENRENTE

Zufrieden mit der Startphase: Dr. Olaf Krüger, Vorstand der Süderelbe AG, und Fahrer Siegfried Merten, Gruppenleiter im Reallabor Elbmarsch.

Foto: Wolfgang Becker



Über das RealLabHH

Im Reallabor Hamburg (RealLabHH) soll die Mobilität von morgen im Hier und Jetzt einer Metropole erprobt werden und darauf aufbauend eine Blaupause für die digitale Mobilität der Zukunft entstehen. Die gesellschaftliche Debatte zu digitalen Mobilitätservices steht dabei im Zentrum, um wichtige Erkenntnisse darüber zu liefern, welche Ansätze sich in der Praxis bewähren. Die geplanten elf Teilprojekte des RealLabHH reichen vom

Mobilitätsbudget anstelle eines Dienstwagens über die Schaffung einer anbieterunabhängigen Mobilitätsplattform bis hin zu Lösungen für besonders schutzbedürftige Teilnehmer im Straßenverkehr. Unter der Konsortialführerschaft der Hamburger Hochbahn AG ist dabei die kontinuierliche und umfassende Einbeziehung der Bürger vorgesehen. Auf dem für den Herbst geplanten ITS-Weltkongress 2021 sollen die Ergebnisse des RealLabHH präsentiert werden.

Fünf Punkte für das elbMobil

B&P VOR ORT Dr. Olaf Krüger (Süderelbe AG) zieht in der Elbmarsch eine erste vorsichtige Zwischenbilanz

Die Wege in der Elbmarsch sind lang, ein Dorf reiht sich an das nächste. Hier an der Elbe bestimmen saftige Wiesen und Äcker das Bild. Das nächste Krankenhaus ist in Winsen, die großen Fachmärkte sind dort ebenfalls zu finden. Und beispielsweise das Corona-Impfzentrum (Stadthalle). Auch der Zug nach Hamburg oder Lüneburg hält in der Kreisstadt - wer hier wohnt, braucht auf jeden Fall ein Auto, um mobil zu bleiben. Oder doch nicht? Diese Frage wird derzeit im Rahmen eines großangelegten Feldversuchs mit dem elbMobil geklärt. B&P traf sich mit Dr. Olaf Krüger, Vorstand der Süderelbe AG, zu einer exklusiven Tour im „Shuttle-On-Demand“ von Niedermarschacht nach Tespe und zurück. Das elbMobil wartet in der Buskehre vor der Grundschule in Niedermarschacht. An Bord:

Siegfried Merten. Er ist als Gruppenleiter im Testgebiet Elbmarsch eingesetzt und betreut elf Fahrer, die ein Jahr lang einen ganz speziellen Shuttle-Service mit fünf Fahrzeugen anbieten. Wer hier in Tespe, Laßrönne oder Drage wohnt und beispielsweise in Hamburg arbeitet, der kann sich per Telefon oder über eine App anmelden und morgens zum Winsener Bahnhof chauffieren lassen. Und abends zurück. Wichtig: Am Start oder am Zielpunkt muss ein ÖPNV-Anschluss sein. Merten: „Wir holen die Fahrgäste zu Hause ab und bringen sie zum Zug. Das sind hier von Niedermarschacht aus schnell mal 20 Kilometer.“ Liegen passende Anfragen vor, steigen unterwegs weitere Fahrgäste zu. Merten: „Mittlerweile haben wir sogar Stammgäste. Wir fahren auch Kinder zur Schule oder von der Schule nach Hause.“ Wer einen gültigen HVV-Ausweis hat, zahlt

pro Tour lediglich einen Euro Zuschlag – ein unschlagbares Angebot. Wer keine HVV-Karte hat, kann das elbMobil trotzdem buchen. Die Tour nach Winsen kostet dann 3,10 Euro plus ein Euro Zuschlag. Merten: „Dieselbe Strecke mit dem Taxi läge bei 36 Euro.“

Im Fokus: Der ländliche Raum

Das Pilotprojekt, eines von dreien im Bereich Shuttle-On-Demand-Verkehre im Großraum Hamburg, ging im Dezember 2020 an den Start und ist bis Dezember 2021 ausgelegt. „In dieser Zeit sollen Daten und Erkenntnisse über die Akzeptanz so eines Mobilitätsangebotes im ländlichen Raum gesammelt werden“, erläutert Olaf Krüger. Das elbMobil („Auf dem Land kommt man auch wech“) und das Pendant im Hamburger Osten

(Brunsbeek/Lütjensee/Trittau) werden von der Süderelbe AG koordiniert. Ein drittes Versuchsfeld ist die Stadt Ahrensburg. Krüger: „Durch Corona ist das Mobilitätsaufkommen insgesamt zurückgegangen. Das beeinflusst auch unser Projekt, und deshalb ist es nach knapp drei Monaten noch etwas zu früh, um konkrete Zahlen zu nennen. Aber: Die Nachfrage steigt. 441 Mal wurde die App vom Kooperationspartner ioki bislang heruntergeladen, mehr als jeder zweite App-Besitzer ist auch ein aktiver Nutzer. Unter dem Strich sind wir mit dem Start zufrieden.“ Was ihn besonders freut: Seit Februar wird das elbMobil auch für Touren zum Impfzentrum in Winsen genutzt. Krüger weiter: „Die weitläufige Elbmarsch ist ein Reallabor. Die Auswertung der Angaben in der App zeigen, dass die Nutzer in allen drei Kategorien die Höchstzahl von fünf Punkten

vergeben: Fahrerbewertung, Pünktlichkeit und Wartezeit.“ Ob das elbMobil – Verkehrsträger ist die KVG Stade, Lead-Partner des Projekts der Landkreis Harburg – eine längerfristige Perspektive hat, muss die anschließende Analyse der gesammelten Daten und der Kosten ergeben. **wb**

■ Das elbMobil ist montags bis donnerstags von 5 Uhr bis 23 Uhr unterwegs, freitags von 5 bis 2 Uhr sowie samstags von 8 bis 2 Uhr und sonntags von 8 bis 23 Uhr. Es kann ganz einfach per App oder telefonisch unter 0 41 05/57 20 83 gebucht werden. Es gelten die üblichen HVV-Tarife zuzüglich eines elbMobil-Zuschlages in Höhe von einem Euro pro Fahrt.

» Web: www.suederelbe.de

KOLUMNE



MAHNSMEINUNG

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

Der (Wasser-)Stoff, aus dem die Träume sind

Die Hoffnung stirbt bekanntlich zuletzt. Und so träumen wir weiter von einem normalen Leben in einer postcoronalen Zeit. Träumen tut auch die Stadt Hamburg. Natürlich auch vom vorgennannten, aber auch von einer postfossilen Zeit. Energieträgermäßig gemeint. Und das ist gut so. Denn bei all dem pandemischen Rauschen im Blätterwald ist das Thema Nachhaltigkeit ziemlich ins Hintertreffen geraten. Dieser Traum dreht sich um das Element Wasserstoff. H₂. Also zweimal H. Passt ziemlich gut zu HH. Nehmen wir nun noch das F in FHH dazu, wird klar, dass der Norden mit all dem prima Windstrom – der so oft nicht genutzt werden kann, weil es das Netz nicht mag – viel (elektrische) Kapazität hat. Regenerative Energie beim Herstellprozess namens Elektrolyse macht den Wasserstoff nämlich erst grün. Weil der überraschenderweise gerne auch in anderen Farben daherkommt. Grau, blau und sogar türkis. Ein buntes Durcheinander und eigentlich ziemlich unpassend für ein nachweislich farbloses Gas. Dachte sich auch das Bundesforschungsministerium und bietet auf seiner Website – kein Scherz – „Eine kleine Wasserstoff-Farbenlehre“ an. Einfach toll. So richtig toll fanden wir früher als Schüler auch die Knallgasreaktion im Chemieunterricht, oder? Mischt man H₂ und O₂ im richtigen Verhältnis, braucht es nur noch einen kleinen Funken – und Bäng! Eine schöne exotherme Reaktion. Voller Energie. Übrig bleibt nur Wasser. Auch das ist toll. Wegen des Bängls wird aber immer wieder die Frage gestellt, ob wir diese Technologie denn auch beherrschen. Tun wir. Zwar (noch) nicht wirtschaftlich. Aber technisch. Denn so neu ist sie nicht. Was-

serstoff und Elektrolyseure zu seiner Herstellung sind schon seit Jahrzehnten im industriellen Einsatz. Wasserstoff-Busse mit Brennstoffzellen fahren (testweise) seit mehr als zehn Jahren in Hamburg, Berlin und anderswo herum. Bisher noch ohne Bäng! Und hinten kommt nur Wasser raus. Ist doch super. Ach nein, ist Wasserstoff. Mit Super-Brennwert – etwa dreifach so viel wie herkömmlicher Sprit. Aber wie das immer so ist mit Superlativen. Auch die Brennstoffzellen-Medaille hat zwei Seiten. Denn die Technologie ist hinreichend komplex. Benötigte Rohstoffe, Produktionsprozesse, Restwasserausblasen bei Frost, Aufwärmen beim Anlaufen auch im Sommer und Kühlen im Betrieb. Die H₂-Mobilität hat zurzeit noch ihre Tücken – und ihren Preis ohnehin. Das gilt auch für die dicken, fetten Hochdrucktanks. Denn die Wasserstoff-Moleküle sind so klitzeklein, dass sie einfach durch (unbeschichtete) Wände hindurchgehen. Verständlicherweise. Ist ja auch verdammt eng und eisig kalt, wenn man mit rund 700 bar Druck und -40 °C in einen dunklen Tank gepresst wird. Da würde ich auch raus wollen. Keine Frage. Die Kunst der Ingenieure besteht nun eben darin, die flüchtigen H₂-Moleküle gesteuert und nicht mit einem Bäng! entweichen zu lassen. Und zu überlegen, was man mit den dicken, fetten und schweren Tanks tut. Beispielsweise erstmal da auszuprobieren, wo Gewicht eine eher untergeordnete Rolle spielt. Genau. In der Schifffahrt. Würde auch zu Hamburg passen. Man darf ja träumen. Auch von einem anderen Moorburg, übrigens.

» Web: <https://www.bmbf.de/de/eine-kleine-wasserstoff-farbenlehre-10879.html>

Der neue EQV

Jetzt im #businessCHECK

Mit dem EQV hat Mercedes-Benz erstmals einen voll-elektrischen Van im Angebot, der dank seiner Reichweite von über 400 Kilometern bestens für gewerbliche Einsatzzwecke gewappnet ist. Ob das auch auf Ihren Geschäftsalltag zutrifft, können Sie ab sofort unverbindlich testen. Erleben Sie den neuen Mercedes-Benz Elektro-Van 4 Wochen lang zum All-Inclusive-Festpreis von nur € 839,50.¹ Entscheiden Sie sich im Anschluss für einen EQV, schreiben wir Ihnen den Betrag wieder gut.² Mehr Infos auf www.STERNPARTNER.de/businesscheck

EQV 300: Stromverbrauch in kWh/100 km (kombiniert): 26,4-26,3; CO₂-Emissionen in g/km (kombiniert): 0.

Anbieter: Mercedes-Benz AG, Mercedesstraße 120, 70372 Stuttgart, Partner vor Ort:

STERNPARTNER honey testmer

STERNPARTNER GmbH & Co. KG · Autorisierter Mercedes-Benz Verkauf und Service
Daimlerstraße 1 · 21357 Bardowick · STERNPARTNER.DE



Es ist eingerichtet: Center & Operations Manager Lars Wiesener steht zwischen den offenen Türen des nagelneuen smartspace-Lagers im Obergeschoss. Hier können Flächen zwischen sechs und 85 Quadratmeter gemietet werden.

Es ist eingerichtet: Die ehemalige Produktionshalle hat einen komplett neuen Boden bekommen. Hier stehen 5900 Quadratmeter Fläche für einen Großmieter zur Verfügung.

Fotos: Wolfgang Becker

Ein neuer Baustein in der Hightech-Landschaft der Hansestadt Buxtehude: Mit der Stader Carbon Truck & Trailer GmbH erweitert ein Unternehmen seine Produktionsfläche, das zweifellos zu den Vorreitern im Bereich der modernen Mobilität zählt. Carbon TT fertigt für den Fahrzeugbau ultraleichte Strukturbauteile aus Kohlefaserverbundstoffen (CFK) und ist zurzeit dabei, im Sirius Business Park Buxtehude eine eigens entwickelte Anlage in Betrieb zu nehmen, mit der – so das Ziel – Carbon-Chassis für bis zu 70.000 Fahrzeuge entstehen sollen. Für die Berliner Sirius Facilities GmbH ist damit nach der CLS Cleanaway Logistics Services GmbH der zweite große Mieter gefunden. (Mehr dazu unter <https://www.business-people-magazin.de/2020/hier-wird-aus-koestritzer-holsten-gemacht-27985/>)

Das Herzstück ist noch zu haben

Als Sirius Ende 2019 die leerstehenden Hallen eines namhaften Rumherstellers am Alten

Postweg übernahm, war auf dem örtlichen Markt für Gewerbe-Immobilien auf einen Schlag ein organisiertes und professionell gemanagtes Angebot von fast 30.000 Quadratmetern Fläche zu haben. Vergleichsweise große Hallen, Büros und dazu auch noch Außenflächen. Die sind mittlerweile weitgehend von CLS belegt, aber innen „geht noch was“, wie Center & Operations Manager Lars Wiesener sagt. Er hat dafür gesorgt, dass die ehemalige Produktions- und Lagerstätte technisch und baulich auf neuestem Stand ist. CLS belegt mittlerweile drei Hallen

und damit mehr als ein Drittel der gesamten Fläche. Carbon TT hat eine 1500-Quadratmeter-Halle sowie Büros in Beschlag genommen. Mehrere kleine Flächen sind an weitere Mieter vergeben.

Wiesener: „Das Herzstück ist allerdings mit 5900 Quadratmetern die ehemalige Produktionshalle, deren Boden wir jetzt saniert haben. Hier hatte es erhebliche Niveauunterschiede gegeben. Jetzt ist alles eben und glatt.“ Er ist zuversichtlich, dass sich auch für diese helle Fläche ein großer Nutzer finden wird. Eher für kleinere Bedarfe ist ein neues

Angebot von Sirius ausgelegt: Im ersten Obergeschoss ist auf fast 1000 Quadratmetern ein smartspace-Lager eingebaut worden. Hier können private, aber auch gewerbliche Mieter Lagerflächen zwischen sechs und 85 Quadratmetern mieten. Die Lagerboxen sind über einen Lastenaufzug zu erreichen. Wiesener: „Die Nachfrage ist groß, ich denke, wir haben damit einen Nerv getroffen. So ein Angebot unter einem festen Dach dürfte für Buxtehude auch konkurrenzlos sein.“ Die Flächen stehen in Kürze zur Verfügung. Zur Orientierung: Die kleinste Einheit ist ab 72

Euro/Monat zu haben (bei einer Laufzeit von zwei Jahren). Wiesener: „Grundsätzlich gilt aber eine monatliche Kündigungsfrist, denn wir wollen unseren Kunden ein Höchstmaß an Flexibilität bieten.“

Dass das Berliner Unternehmen mit seinen bundesweit mehr als 60 Standorten auch ökologisch mit der Zeit geht, betont Wiesener: „Sirius wird grün. Seit dem 1. April beziehen wir flächendeckend Ökostrom. Sukzessive werden zudem alle Standorte auf LED umgerüstet und mit E-Ladesäulen ausgestattet.“ Sirius ist in ganz Deutschland präsent, vor allem aber in den Ballungsräumen Berlin, Hamburg, Frankfurt, Ruhrgebiet, Stuttgart und München. **wb**

Kontakt: Der Empfang in dem Gebäude Alter Postweg 13-15 in Buxtehude ist täglich von 8 bis 15 Uhr besetzt. Unter der Nummer 0 41 61/966 91 00 kann Kontakt zu Lars Wiesener aufgenommen werden. Er ist täglich von 9 bis 18 Uhr erreichbar.

» www.siriusfacilities.com/de/businesspark-buxtehude

Sirius wird grün, aber der Kunde sieht rot . . .

B&P VOR ORT . . . allerdings nur im neuen smartspace-Lager – Carbon TT baut CFK-Produktion im Business Park Buxtehude auf



Der neue Volvo XC40 Recharge Pure Electric.

Der erste vollelektrische Volvo.

Erleben Sie die außergewöhnliche Leistung von zwei Elektromotoren und Allradantrieb – ganz ohne Emissionen. Dabei begeistert das Kompakt-SUV mit 300 kW/408 PS reiner Leistung, mehr als 400 km Reichweite und lässt sich in nur 40 Minuten bis zu 80% aufladen.

Jetzt bei uns Probe fahren.

*Reichweite bei bedingter Laderleistung gemäß WLTP Testzyklus, kann unter realen Bedingungen variieren. ¹408 kW/550 PS bei 100 km/h. ²408 kW/550 PS bei 100 km/h unter optimalen Ladebedingungen.

KOLUMNE

Ratgeber

**Arbeitgeber
Verband**
Lüneburg-Nordostniedersachsen e. V.

Maskenverweigerer im Büro

Wer keinen Gesichtsschutz tragen will, gefährdet seinen Arbeitsplatz – insbesondere, wenn nur ein pauschal formuliertes Attest vorliegt

Für den Verwaltungsmitarbeiter war völlig klar: Die allgemein gültige Anweisung, im Rathaus eine Mund-Nasendeckung tragen zu müssen, wollte er nicht befolgen. Der Fall landete vor dem Arbeitsgericht – und dort half dem Bediensteten selbst ein Attest nicht. Der Antrag auf eine einstweilige Verfügung, die ihn von der Maskenpflicht entbindet, wurde abgelehnt. Das Verfahren im rheinischen Siegburg ist kein Einzelfall: „Wir haben immer häufiger Anfragen zu der Thematik Gesichtsschutz am Arbeitsplatz“, schildert Martin Schwickrath, Jurist und stellvertretender Hauptgeschäftsführer beim Arbeitgeberverband Lüneburg-Nordostniedersachsen.

Andere Gerichte sehen es genauso

Der Mund- und Nasenschutz ist im Alltag jedes einzelnen allgegenwärtig. Und nachdem Verweigerer sich lange Zeit mit zweifelhaften Attesten von Ärzten, die sie nie gesehen hatten, von einer Tragepflicht befreien konnten, gibt es nunmehr erste Gerichtsurteile. Und die machen die Sache nicht ganz so leicht. „Grundsätzlich darf der Arbeitgeber das Tragen einer Maske anordnen“, erklärt Schwickrath. Denn der Chef habe eine Fürsorgepflicht gegenüber allen Mitarbeitern und ein berechtigtes Interesse, dass der Betrieb läuft. „Diese Weisung darf sich dann allerdings nicht nur auf einzelne Mitarbeiter beschränken, sondern



Martin Schwickrath, Rechtsanwalt und stellvertretender Hauptgeschäftsführer.

muss bestimmte Bereiche und Abteilungen oder die ganze Firma umfassen“, so der Jurist. Wenn ein Mitglied der Belegschaft dieser Anordnung nicht nachkommt, sei dies ein Pflichtverstoß, und der könne mit einer Abmahnung und bei mehrfachen Verstößen auch einer Kündigung geahndet werden. Allerdings muss vor der Verhängung einer Maskenpflicht auch der Personal- beziehungsweise Betriebsrat, soweit vorhanden, beteiligt werden. „Es gibt hier eine Mitbestimmungspflicht“, erklärt Schwickrath.

Im Verfahren vor dem Arbeitsgericht Siegburg hatte der Rathausmitarbeiter dem Arbeitgeber zunächst ein Attest vorgelegt, das ihn ohne Angaben von Gründen von der Maskenpflicht befreite. Als er daraufhin angewiesen wurde, ein Gesichtsvisioner beim Betreten des Verwaltungsgebäudes aufzusetzen, brachte er kurze Zeit später ein Attest mit, das ihn auch davon befreien sollte. Das reichte dem zuständigen Arbeitsgericht nicht. Der Gesundheits- und Infektionsschutz aller Mitarbeiter und Besucher überwiege das Interesse des Klägers, keinen Schutz tragen zu müssen, entschieden die Richter. Atteste müssten konkrete und nachvollziehbare Angaben enthalten, warum eine Maske nicht getragen werden kann. Auch Anspruch auf einen Homeoffice-Arbeitsplatz habe der Betroffene in dieser Sache nicht. „Zwar ist das Urteil noch nicht rechtskräftig, aber andere Instanzen wie das OVG Münster haben bereits ähnlich entschieden“, erläutert Martin Schwickrath.

Doch was ist, wenn der Arbeitnehmer tatsächlich ein konkretisiertes, qualifiziertes Attest vorlegt und der Chef ihn so nicht ins Büro lassen will? „Dann kann er den Mitarbeiter zwar nach Hause schicken, muss ihn aber weiter bezahlen“, sagt der stellvertretende Hauptgeschäftsführer. Anders sei es, wenn die Arbeit nicht ohne Maske ausgeführt werden darf, etwa auf einer Intensivstation. Dann kann es keine Lösung und somit auch kein Geld geben. **tm**

**WERNER
BRÖHAN**
Das Königreich
für Auto-Fahrer

**Autohaus
Werner Bröhan
GmbH**

Königsreicher Str. 15-17
21685 Jork-Königsreich
Tel: 04162 9430-0

Gravenhorst-Weg 4
21684 Slade-Wiepenkathen
Tel: 04141 9911-0

www.autohaus-broehan.de



B&P BusinessTalk

Wird das Homeoffice zur Dauereinrichtung? Im B&P-Podcast mit Wolfgang Becker beantwortet Thomas Falk, Hauptgeschäftsführer des Arbeitgeberverbandes Stade Elbe Weser Dreieck e.V., diese Frage und erinnert an ein verdrängtes Dauerthema: den Fachkräftemangel. (Produziert von Wortlieferant.de)



Er sieht das Homeoffice-Thema durchaus ambivalent und warnt davor, den Fachkräftemangel aus dem Auge zu verlieren: Thomas Falk, Hauptgeschäftsführer des AGV Stade Elbe-Weser-Dreieck. Foto: AGV

„Eine Ecke am Küchentisch reicht eben nicht . . .“

AGV Stade: Thomas Falk zieht eine Zwischenbilanz zu den Themen Homeoffice und Fachkräftemangel

Ein Jahr lang Homeoffice – das ist eine gute Gelegenheit, Zwischenbilanz zu ziehen und zu hinterfragen, ob die neue Arbeitswelt in Pandemie-Zeiten auch ein Zukunftsmodell werden könnte. Thomas Falk, Hauptgeschäftsführer des Arbeitgeberverbandes Stade Elbe-Weser-Dreieck e.V., ist da eher skeptisch: „Mein Eindruck ist, dass viele Mitarbeiter gerne in ihre Büros zurückkehren würden. Einerseits haben sie teilweise zwar erhebliche Zeit- und Geldeinsparungen durch den Wegfall des Arbeitsweges, andererseits fehlt aber der persönliche Kontakt zu den Kollegen. Gruppendynamische Prozesse sind im Homeoffice kaum möglich.“

Fachkräftemangel: Ein Thema auf Tauchstation?

Als Vertreter der Arbeitgeberseite bekommen Falk und seine Kollegen permanent Rückmeldungen. Die Beurteilung der Situation ist durchaus unterschiedlich und abhängig von mehreren Faktoren: „Nicht jeder Betrieb eignet sich für die Homeoffice-Lösung. Und: Auch nicht jeder Mitarbeiter ist dafür geeignet. Es gehört ein hohes Maß an Selbstorganisation und Disziplin dazu, den Arbeitstag im häuslichen Umfeld effektiv und produktiv zu nutzen.“ Und nicht nur das: „Dazu zählt auch, dass die örtlichen Verhältnisse passen müssen. Eine Ecke am Küchentisch reicht eben nicht. Das ist keine geeignete Perspektive. Vor diesem Hintergrund sehen wir es auch kritisch, das Recht auf Homeoffice gesetzlich zu fixieren. Dazu sind die individuellen Möglichkeiten einfach zu unterschiedlich.“ Falk geht davon aus, dass sich nach Corona eine Mix-Lösung abzeichnen könnte, eine Mischung aus Homeoffice und Büropräsenz.

Der Jurist beobachtet allerdings noch etwas: „Ein Problem, das bereits vor der Pandemie existierte, wird nun von der aktuellen Debatte über Homeoffice und ähnliche neue Entwicklungen überlagert: der Fachkräftemangel. Vielleicht ist die Nachfrage nach Fachkräften durch Corona derzeit etwas abgemindert, aber das Problem ist ja nicht weg. Die strukturelle Problematik bleibt. Sobald wir wieder einigermaßen normale Arbeitsverhältnisse haben und die Wirtschaft wieder durchstartet, wird uns das Thema einholen.“ Erschwerend komme hinzu, dass viele Schüler, die eigentlich als Azubis nachrücken müssten, auf ein verlorenes Jahr zurückblicken. Falk: „Es ist davon auszugehen, dass viele Schüler einfach eine freiwillige Ehrenrunde drehen, um einen guten Schulabschluss zu erreichen. Die fehlen dann auf dem Ausbildungsmarkt.“ Auch die Ausbildung selbst sei durch Corona vielfach negativ beeinflusst, aber: „Es scheint zumindest in unseren Unternehmen derzeit noch zu funktionieren.“

Ungeachtet dieser beiden großen Themen sieht Thomas Falk eine steigende Unzufriedenheit in der Bevölkerung und in den Betrieben. Das eher schwerfällige Krisenmanagement, die Bürokratie im Zusammenhang mit der Corona-Hilfe, die politische Achterbahnfahrt beim Thema Lockdown und das Impfdesaster seien nicht dazu angetan, Optimismus zu entfachen. Falk: „Es fehlen die Planungsperspektiven – das ist ein großes Problem in der Unternehmerschaft.“ Immerhin habe es unter den Mitgliedern des Arbeitgeberverbandes Stade Elbe-Weser Dreieck bislang keine einzige coronabedingte Insolvenz gegeben – das sei zumindest eine positive Momentaufnahme. wb

» Web : www.agv-stade.de



KOLUMNE

Harburgs urbane Mitte

Von Heinrich Wilke



Vom Quadratmeter zum Konzept: Gewerbeparks der Zukunft

Aus der Büro- und der Shoppingwelt und auch aus dem Medizinsektor kennen wir es schon. Die Begriffe Co-Working, Business-Center und Medizinisches Versorgungszentrum (MVZ) haben eines gemeinsam: Nicht der Quadratmeterpreis ist das hervorstechende Merkmal, sondern ein service- und konzeptorientiertes Geschäftsmodell, welches seinen Nutzern einen möglichst optimalen Rahmen für das eigene Geschäft bietet. Kollaborationen zwischen Unternehmen werden dabei gefördert, vorhandene Infrastrukturen nach Bedarf gebucht und/oder administrative Arbeiten übernommen. Vorteile für die Nutzer: niedrige Fixkosten, mehr Flexibilität, Konzentration auf die Kernkompetenzen und das Arbeiten in einem innovationsfördernden Umfeld.

Dass Bill Gates mit seinem Unternehmen Microsoft in den 70er-Jahren in einer Garage startete, weiß auch Rüdiger Gramkow, der in Hamburg-Bergedorf moderne Produktionsflächen für Kleinunternehmen zur Miete anbietet. In seinem neuen Projekt am Schilfpark gibt es 47 Quadratmeter große Plug-and-Play-Produktionshallen. Büros können raumweise dazu gemietet werden. Und eine Kita befindet sich auch gleich nebenan.

Aber auch ausgewachsene Unternehmen müssen flexibel bleiben und erwarten von ihren Vermietern nicht nur kurze Vertragslaufzeiten, sondern weitere Dienstleistungen rund um die Immobilie. Für den Vermieter bedeutet das nicht nur mehr Aufwand, sondern auch die Chance auf neue Geschäftsmodelle durch Mehrwert-Dienstleistungen. Gelingt es ihm zudem, ein kreatives Business-Klima in seiner Immobilie zu installieren, dürften ihm zufriedene und treue Mieter sicher sein.

Top-Infrastruktur ein Muss

Je höher die Arbeitsplatzdichte, desto wichtiger wird der Wettbewerb um die besten Köpfe und damit auch die Qualität der Infrastruktur. Nicht die nächste BAB-Auffahrt ist plötzlich das entscheidende Kriterium, sondern neben der Nähe zum Kunden auch die Qualität des öffentlichen Nahverkehrs, der nächste Einkaufsmarkt, die Kita in der Nachbarschaft und der Park für die Mittagspause. Aber welches ist das richtige Gewerbe-Immobilienkonzept für hochwertige urbane Lagen? Vorbildlich konzipiert wurde beispielsweise das Gewerbeobjekt Jaffe 12 der Firma Puhst in Wilhelmsburg. Lediglich die perfekte öffentliche Infrastruktur lässt noch etwas auf sich warten und wird mit der Fertigstellung des Rathausquartiers und des Elbinselquartiers in einigen Jahren folgen. Technologie- oder Gründerzentren werden in Deutschland vielfach noch als öffentlich finanzierte Einrichtungen der kommunalen Wirtschaftsförderung verstanden. Gleichzeitig gibt es schon heute ein vielfältiges Angebot privat finanzierter Gewerbe- und Innovationsparks wie zum Beispiel das Tempowerk in Harburg. Und wenn sich ein Start-up die höheren Marktmieten in den ersten Jahren nicht leisten kann, warum denken wir nicht über einen staatlichen Mietzuschuss vergleichbar zum

Wohngeld nach, wenn wir Unternehmensgründungen fördern wollen?

Ein sehr schönes Beispiel für die Schaffung eines Biotops für junge, produzierende Unternehmen auf privatwirtschaftlicher Basis ist das MotionLab aus Berlin. Unternehmen finden hier nicht nur eine erstklassige technische Ausstattung, sondern auch ein ausgefeiltes innovatives Milieu. Dass hier auch Flächen zu mieten sind, ist dabei fast ein Randthema. Im Kern handelt es sich um einen Hardware-Hub. Alle User zahlen wie in einem Fitness-Studio einen monatlichen Festbetrag und erwerben damit Nutzungsrechte an dem umfangreichen Equipment. Zur Verfügung stehen Werkstätten für 3-D-Druck, Lasercutting, Elektronik, Textil, Holz und Metall auf höchstem technischem Niveau. Bei Bedarf können versierte Fachkräfte gleich mit gebucht werden. Ergänzt wird das Angebotspektrum durch Workshops und Events und natürlich durch einen attraktiven Treffpunkt mit Gastronomie.

Was sagt die Stadtplanung?

Das knappe Gut Boden zwingt die Stadtplaner in den deutschen Metropolregionen zu einer höheren städtebaulichen Verdichtung. Hinzu kommt, dass der Wohnungsbau bei den politischen Verantwortlichen in der Regel eine höhere Priorität genießt als der Gewerbebau. Neue Gewerbegrundstücke, auf denen Unternehmen ihr eigenes Produktions- oder Lagergebäude mit großzügigem Außenbereich und ausreichend Erweiterungspotential errichten können, wird es zumindest in Hamburg so gut wie nicht mehr geben. Für ein solches Grundstück wird man zukünftig weit hinaus ins Umland fahren müssen.

Hamburg setzt wie viele andere hochverdichtete und wachsende Großstädte auf gestapelte Gewerbenutzungen und wohnortnahe Arbeitsplätze. Der Entwickler Four Parx hat beispielsweise in Wilhelmsburg eine zweigeschossige Logistikimmobilie entwickelt und denkt über innerstädtische Lagergebäude mit sieben Stockwerken, unterirdischer Anlieferung und Lastenaufzügen nach.

Worauf kommt es an?

Es ist richtig, dass wir weiterhin darauf drängen, dass neue Gewerbegrundstücke in ausreichender Menge an den Markt gebracht werden. Wir müssen uns aber auch darauf einstellen, dass das nicht in erforderlichem Umfang geschehen wird. Immobilien-Entwickler sind deshalb gefordert, mit der Knappheit umzugehen und verdichtete Angebote an den Markt bringen, in denen sich ihre Mieter trotz der Enge gut entwickeln können. Genehmigungsbehörden sind gefordert, der Funktionalität solcher Gebäude einen höheren Stellenwert einzuräumen als ihrer Gestaltungsqualität, denn gute Konzepte brauchen wirtschaftlich vertretbare Baukosten.



WERDEN SIE PARTNER DER BUXCARD

DAS GESAMTPAKET BUXTEHUDE VERSCHENKEN!

Das Stadtmarketing Buxtehude befindet sich derzeit in der Akquise Buxtehuder Unternehmen, Dienstleistern und Gastronomen für die Teilnahme an der BUXCard, dem Buxtehuder Geschenkgutschein. Das Ziel ist, die heimische Wirtschaft zu fördern und somit die Attraktivität der Stadt zu erhalten und auszubauen.

Und so funktioniert's: Die BUXCard kann bei allen teilnehmenden Partnern in Buxtehude, auch in Teilbeträgen, eingelöst werden. Die Einlösung erfolgt über ein EC-Gerät.

FRAGEN ODER INTERESSE? >>> Stadtmarketing Hansestadt Buxtehude
Mail: gutschein@stadt.buxtehude.de
Tel.: 04161 501 4141 | www.gutschein-buxtehude.de



NUTZEN SIE DAS LEERSTANDS-PORTAL FÜR LADENGESCHÄFTE IN BUXTEHUDE

Sie sind Unternehmer oder Existenzgründer und suchen noch passende Räumlichkeiten? Die Wirtschaftsförderung der Hansestadt Buxtehude begleitet und unterstützt Sie mit einer 360 Grad Beratung bis zur Realisierung Ihrer Geschäftsidee.

Werden Sie Teil einer starken Händlergemeinschaft in der gemütlichen Hansestadt mit Shopping-Erlebnis-Qualität.



FRAGEN ODER INTERESSE? >>> Wirtschaftsförderung Hansestadt Buxtehude
Mail: wirtschaftsfoerderung@stadt.buxtehude.de
Tel.: 04161-501 8020 | www.buxtehude.de/wirtschaft/freie-ladengeschaeft





KOLUMNE

Von Benjamin von Allwörden, Rechtsanwalt,
Fachanwalt für Urheber- und Medienrecht

Arbeit im Homeoffice: Datenschutzrechtlich ein Fluch?

Für Arbeitgeber und Arbeitnehmer ist die Arbeit aus dem Homeoffice oft eine datenschutzrechtliche Herausforderung. Kaum ein Unternehmen kommt ohne die Verarbeitung personenbezogener Daten aus, die der Gesetzgeber als „alle Informationen, die sich auf eine identifizierte oder identifizierbare natürliche Person beziehen“ definiert. Welche Grundlagen des Homeoffice man kennen sollte:

Arbeitgeber in der (alleinigen) Verantwortung

Arbeitgeber sind aus rechtlichen Gründen darauf angewiesen, dass Arbeitnehmer einer Tätigkeit aus dem Homeoffice zustimmen. Die Bereitschaft der Arbeitnehmer, in den eigenen vier Wänden zu arbeiten, ändert indes nichts an der datenschutzrechtlichen Verantwortlichkeit des Arbeitgebers. Der Arbeitgeber entscheidet über „Zwecke und Mittel“ der Verarbeitung personenbezogener Daten und ist folglich „Verantwortlicher“ im Sinne des Art. 4 der Datenschutzgrundverordnung (DSGVO). Daraus folgt eine alleinige Haftung des Arbeitgebers für Datenschutzverstöße im Außenverhältnis gegenüber den Datenschutzaufsichtsbehörden einerseits (es drohen Bußgelder) und gegenüber den von der Datenverarbeitung betroffenen Personen andererseits (dort drohen Unterlassungs- und Schadenersatzforderungen). Nur im Innenverhältnis können Arbeitgeber unter Umständen und in Abhängigkeit vom Verschuldensgrad des Arbeitnehmers Regress verlangen. Aus der Verantwortung des Arbeitgebers folgt die datenschutzrechtliche Verpflichtung, geeignete technische und organisatorische Maßnahmen zur Datensicherheit zu treffen.

Technik und Organisation

Aus technischer Sicht gilt ganz klar: Der Zugang Dritter zu den Daten (etwa durch „Mithören“ oder „Einsehen“) muss durch technische Sicherheitsmechanismen verhindert werden. Organisatorische Maßnahmen werden im Idealfall über eine Homeoffice-Richtlinie des Arbeitgebers (als Zusatz zum Arbeitsvertrag) oder, wenn ein Betriebsrat besteht, über eine Betriebsvereinbarung abgebildet. Damit können Verhaltenspflichten der Arbeitnehmer konkretisiert werden. Es sollten unter anderem Vorgaben zu Endgeräten, Sicherheitsmaßnahmen und zum Verhalten bei Datenschutzvorfällen enthalten sein. Durch eine möglichst ausdifferenzierte Homeoffice-

richtlinie (beziehungsweise eine Betriebsvereinbarung) haben Arbeitgeber deutlich erhöhte Aussichten, einer Haftung im Außenverhältnis zu „entkommen“ und können zugleich ihre Arbeitnehmer für die datenschutzrechtlichen Gefahren im Homeoffice sensibilisieren.

Telearbeit oder BYOD?

Begrifflich kann zwischen Telearbeit auf Endgeräten des Arbeitgebers und Arbeit unter Verwendung eigener Geräte des Arbeitnehmers (BYOD = bring your own devices) unterschieden werden. Die Bereitstellung von Hardware durch den Arbeitgeber ist aus datenschutzrechtlicher Sicht immer vorzugswürdig. Denn bei der Nutzung privater Endgeräte bestehen nur sehr eingeschränkte Möglichkeiten eines Arbeitgebers, die technische Arbeitsumgebung anzupassen und Einfluss auf die Datenverarbeitung zu nehmen. Lässt sich die Nutzung privater Endgeräte nicht vermeiden, empfehlen die meisten Aufsichtsbehörden der Länder die Einrichtung von Remote-Verbindungen auf Terminalservern unter Deaktivierung sämtlicher Zwischenspeicherungen auf dem privaten Endgerät.

Virtual Meetings

Videokonferenzen sind aus der Geschäftswelt nicht mehr wegzudenken. Doch unter welchen Voraussetzungen genügen Sie den zahlreichen Anforderungen des Datenschutzrechts? Bei der Wahl eines Dienstleisters sollte – kurz gesagt – darauf geachtet werden, dass die Datenverarbeitungen den Anwendungsbereich der DSGVO nicht verlassen. Von Anbietern, deren Server außerhalb der Europäischen Union liegen, ist folglich eher abzuraten. Zu achten ist auf eine hinreichende Verschlüsselung und die Notwendigkeit einer Registrierung. Gegebenenfalls – je nach technischem Hintergrund – ist ein Auftragsverarbeitungsvertrag mit dem Anbieter zu schließen. Idealerweise wird eine Software für Videokonferenzen in das unternehmenseigene Netz implementiert, um bestmögliche Kontrolle über die Verarbeitung zu erlangen.

» Fragen an den Autor?
bvallwoerden@va-ra.com

■ Web: <https://www.business-people-magazin.de/business/dienstleistung/durchstarten-im-trafohaus-27921/>



Macht sich Gedanken über das Arbeiten nach Corona: Frank Thöle-Pries, Vorsitzender der MIT Harburg-Land.

IRRWEG „HOMEOFFICE“

Weg von den Küchentischen!

MIT Harburg-Land plädiert für neue
und wohnortnahe Bürokonzepte

Viele Unternehmen ermöglichen ihren Angestellten, während des Lockdowns von zu Hause aus zu arbeiten. Im allgemeinen Sprachgebrauch hat sich dafür der Begriff „Homeoffice“ eingebürgert. Aber ist diese Bezeichnung eigentlich gerechtfertigt? „Nein“, sagt Frank Thöle-Pries, Vorsitzender der Mittelstands- und Wirtschaftsunion (MIT) Harburg-Land, „der Begriff ist in diesem Zusammenhang eigentlich falsch. Denn wer bei schlechter Internet-Verbindung am Küchentisch auf einem ungeeigneten Stuhl versucht, die Arbeit zu erledigen, während gleichzeitig die Kinder betreut werden müssen, ist von einer büroähnlichen Situation meilenweit entfernt.“ Ad hoc lasse sich diese missliche Lage natürlich kaum ändern. Aber Thöle-Pries schaut bereits auf die Zeit nach der Pandemie. „Wenn Corona überwunden ist, dann werden sich die Bedürfnisse und Gewohnheiten der Menschen stark verändert haben. Sie wollen nicht mehr in vollen Zügen sitzen oder auf der Autobahn im Stau stehen. Und auch die Rückkehr ins Großraumbüro wird nicht jedem leichtfallen.“ Diese neuartige Situation könne der Startschuss für alternative Bürokonzepte und somit die dringend benötigte Belebung der Stadt- und Ortskerne der Kommunen im Landkreis Harburg sein – wenn die richtigen Weichen gestellt werden. „Der erwarteten Nachfrage nach wohnortnahe Arbeiten müssen ausreichend viele und geeignete Räumlichkeiten gegenüberstehen. Konkret braucht es zentral gelegene, günstige und flexible Büroflächen, in denen die vorherigen Pendler komplett oder tageweise ihrer Tätigkeit nachgehen können“, sagt Thöle-Pries. „Und auch für Gründer, Kleinunternehmer und Solo-Selbst-

ständige sind solche Flächen interessant, weil sie zu nächst einmal den tatsächlichen Flächenbedarf abdecken – und den Unternehmen dann die Möglichkeit bieten, am Standort zu wachsen.“

Satelliten in der Metropolregion

Der MIT-Vorsitzende weiter: „Ich würde mir sogar wünschen, dass größere Hamburger Unternehmen in der gesamten Metropolregion Satelliten einrichten. Das wären einzelne Büros und Besprechungsräume, in denen die Angestellten aus dem Landkreis Harburg für ihren in der Hansestadt ansässigen Arbeitgeber tätig sein könnten. Damit schlägt man mehrere Fliegen mit einer Klappe: Der Wunsch nach wohnortnahe Arbeiten wird genauso erfüllt wie die Vereinbarkeit von Privatleben und Beruf.“ Das improvisierte Arbeitsumfeld zu Hause würde der Vergangenheit angehören. „Und gleichzeitig fällt die Pendelproblematik mit all ihren Nebeneffekten weg“, sagt Thöle-Pries.

Diese Menschen würden dann verstärkt wieder in ihrem Heimatort einkaufen und die örtliche Gastronomie beleben. „Aber diese Entwicklung geschieht natürlich nicht von allein. Um diesen Wandel zu ermöglichen, braucht es dringend ein koordiniertes Vorgehen von Politik, Verwaltung, Wirtschaftsförderung, Vermietern und Investoren. Denn nur dann können die benötigten Flächen rasch und in ausreichendem Umfang mit guter Infrastruktur entstehen“, so der MIT-Vorsitzende. „Dadurch lässt sich vermeiden, dass verödete Innenstädte und das Arbeiten vom Küchentisch aus zum Dauerzustand werden.“



Wir bringen
Studierende
in den
Binnenhafen

LORENZ
GRUPPE

Herrengraben 1
20459 Hamburg
040 | 819 519 0

www.lorenz.hamburg

© NORD PROJECT



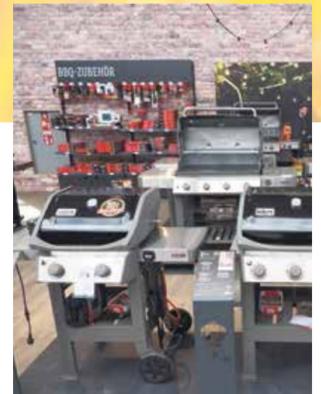
Ein Edelstahlgrill für die Großfamilie: Dieses Stück aus der Summit-Produktlinie kostet rund 3700 Euro.



Warum nicht mal in Blau? Weber bringt neue Farben auf den Markt.



Gut sortiert und aufwendig dekoriert: Auf 300 Quadratmetern Fläche hat Matthias den Weber Shop Hamburg Süd aufgebaut.



Höchste Zeit, endlich mal wieder den Grill anzuwerfen: Das denken nicht nur die Freunde der antiveganen Ernährung, das ist auch ein Thema für Carsten Matthies, Inhaber und Geschäftsführer des gleichnamigen Gartencenters in Hittfeld-Emmelndorf. Als langjähriger Marktbegleiter des US-Grillherstellers Weber hat er jetzt pünktlich den ersten Weber Store im hohen Norden eröffnet – den derzeit einzigen zwischen Flensburg und der Metropolregion Hamburg. Erst in Bremen ist ein weiterer. Matthies: „Das Store-Konzept ist ganz neu. Der Store Hamburg Süd ist seit Kurzem für unsere Kunden zugänglich. Auf 300 Quadratmetern Fläche präsentieren wir das komplette Weber-Programm und haben als Premiumpartner auch den Vorteil, dass Neuheiten bei uns immer ein halbes Jahr früher zu haben sind.“ Der Weber Store Hamburg Süd ist auf der ersten Etage des Gartencenters neben dem Restaurant platziert, das aus Pandemie-Gründen zurzeit allerdings nicht betrieben wird. Mit dem Zuschlag, den Store in Emmelndorf eröffnen zu können, hat Carsten Matthies alle anderen Marken rund ums Grillen aus dem Programm genommen: „Das fällt aber nicht weiter ins Gewicht, denn 95 Prozent aller Grills, die wir verkauft haben, waren ohnehin von Weber.“

Von der Boje zum Grillen mit Deckel

An einer Schauwand bekommt der grillaffine Kunde einen Einblick in die Historie. Matthies: „Das Unternehmen stellte ursprünglich Bojen her. Irgendwann kam Gründer George Stephen auf die Idee, eine Boje aufzusägen und zum Grill umzufunktionieren. So wurde das Grillen mit Deckel erfunden.“ Genau gesagt: der mobile Kugelgrill als Gegenmodell für die damals in den Staaten üblichen immobilen, weil gemauerten Grillstationen.“ Das war in den 50er-Jahren.

Und betraf zunächst nur den US-Markt. Matthies: „Wir haben Weber Grills schon in den 90er-Jahren aus den USA bezogen, da hatte das Unternehmen in Deutschland noch gar keinen Standort. Das kam erst in den 2000er-Jahren. Heute sitzt Weber in Ingelheim am Rhein und hat von Deutschland aus den ganzen europäischen Markt erschlossen.“ Weber – das bedeutete bisher Grillen mit Gas oder mit Holzkohle, auf jeden Fall

aber mit Deckel. Ganz neu im Angebot sind Grills, die mit Holzpellets betrieben werden und für ein besonderes Aroma sorgen sollen. Matthies: „Dazu werden verschiedene Geschmacksrichtungen angeboten.“ Überhaupt gibt es im Weber Store Hamburg Süd allerlei zu entdecken, denn das Programm ist in alle denkbaren Richtungen erweitert worden. Die Basis im Gasgrill-Bereich bieten die beiden Produktlinien Spirit (für Einsteiger)

und Genesis. Die Summit-Modelle setzen verstärkt auf Edelstahl. Die Gasgrill-Preise liegen zwischen 500 und 3700 Euro. Die Q-Serie deckt kleinere Gasgrills mit einem speziellen Design ab. Auch im Holzkohlebereich werden mehrere Produktlinien angeboten. SmokeFire steht für die neuen Pellet-Grills. Soviel zur „schweren Technik“. Drum herum rankt sich ein perfektes Zubehörprogramm, um beispiels-

Vorhang auf für den Weber Shop Hamburg Süd

B&P VOR ORT Garten-Matthies präsentiert das neue 300-Quadratmeter-Grillparadies in Emmelndorf – Gespräch mit Carsten Matthies



Hier gibt es einfach alles, was der Grill-Fan begehrt. Fotos: Wolfgang Becker



Der neue Weber-Trend: SmokeFire mit Holzpellets. Carsten Matthies (rechts) und sein Grillberater Emran Demiri zeigen das dazugehörige Gerät.

weise Fisch zu braten, Roste zu reinigen und stilecht auf Weber-Tellern zu servieren. Grillbestecke, Gewürze, Wok-Schalen – es gibt nichts, was für die Outdoor-Saison nicht angeboten werden könnte. Dazu spezielle Rezepte und Zutaten.

SmokeFire: Grillen mit Pellets

Carsten Matthies beschäftigt derzeit die Frage, wann der reguläre Betrieb im Gartencentere wieder aufgenommen werden kann – in diesem Fall speziell die Angebote der Weber Grill-Academy: „Wir haben extra eine Außenterrasse gebaut, damit wir durchgängig Kurse und Schulungen anbieten können, aber die haben wir wegen Corona noch kein einziges Mal genutzt.“ Er rechnet damit, dass das noch bis zum Herbst so bleiben wird. Wer sich aber zu Hause schon mal warmgrillen möchte, der findet im Gartencentere das entsprechende Equipment. Und wer seinen Weber Grill einmal zur Inspektion (Gas) und zur Reinigung abgeben möchte, muss nur kurz anrufen. Carsten Matthies: „Wir haben wie bei den Rasenmähern auch einen Hol- und Bring-Service. Dann wird der Grill hier grundgereinigt und durchgecheckt.“

■ **Corona:** Als Gartencentere hat Matthies bereits wieder seit Anfang März geöffnet. Dass nicht zu viele Menschen im Center unterwegs sind, wird nach den aktuell geltenden Corona-Regeln über die Einkaufswagen gesteuert. Alle Kunden sind wie überall im Handel aufgefordert, die Abstände und die Maskenpflicht einzuhalten. Kleiner Tipp vom Geschäftsführer: „Samstags zwischen 12 und 14 Uhr kommt es hier regelmäßig zu dem höchsten Andrang. Viel besser und sicherer ist es, einfach mal in der Woche reinzuschauen.“ **wb**

» **Web:** <https://shop.garten-matthies.com/sortiment/weber-grill/>

GANZHEITLICHE BERATUNG:

NUR MIT WEITBLICK

FINDET MAN KURZFRISTIG

LÖSUNGEN.



IMENTAS
Immobilienpartner

Standorte neu beleuchten – profitieren Sie mit uns von der Dynamik der Metropolregion Hamburg. Entwickeln Sie sich genau nach Ihren Möglichkeiten und nehmen Sie uns in den Bereichen Projektentwicklung, Vermietung, Finanzierungsberatung und Transaktionen in Anspruch! Wir freuen uns auf Sie: [imentas.de](https://www.imentas.de)

FOLGE 9

Start-ups
im **ISI** BuchholzDamit das Geld direkt
beim Erzeuger ankommtLager im ISI Buchholz: Agrar-Start-up
„Von Nachbars Höfen“ zielt auf Kunden in der StadtSie bauen die Direktvermarktung landwirtschaftlicher
Erzeugnisse in der Stadt sukzessive aus: Sybille
Kahnenbley (links) und Nina Riege. Foto: Selina Smejschot

Um die 30 Cent bekommt ein Milchbauer für den Liter Milch, den er für den Lebensmittelhandel produziert. Zeitweise lag der Preis sogar noch niedriger und löste prompt ein Höfesterben aus. Wie wäre es also, wenn die Erzeuger eine Organisation für Direktvermarktung gründen würden? Das dachten sich Bauern im Landkreis Harburg und tat sich zusammen. Seit Oktober sind sie mit dem Online-Shop „Von Nachbars Höfen“ am Start – rund 30 Landwirte, die sich das Ziel gesetzt haben, regionale Lebensmittel aus dem Süden Hamburgs dorthin zu bringen, wo keine Landwirtschaft zu finden ist: mitten in die Hansestadt Hamburg. Das Projekt „Von Nachbars Höfen“ wird operativ von drei Landwirten betrieben: Geschäftsführer Andreas Hastedt aus Harmstorf, Sybille Kahnenbley aus Beckedorf und Nina Riege aus Bullenhäusen. Letztere sagt: „Wir sind alle Landwirte, kennen uns also gut aus. Unser Büro ist in der Parkstraße in Buchholz, unser Lager im ISI Zentrum für Gründung, Business & Innovation im Gewerbegebiet.“ Im Online-Shop können Kunden ein reichhaltiges Angebot bestellen: Obst, Gemüse, Milchprodukte, Eier, Fleisch, Brot, Honig und vieles mehr. Nina Riege: „Wir verkaufen auch Immenbecker Hofbier – alles, was regional erzeugt wird und zu uns passt, nehmen wir in unseren Shop auf.“ Das Brot kommt beispielsweise von Bä-

cker Becker aus Marmstorf; Eier, Fleisch und Milch stammen von Betrieben überwiegend aus dem Landkreis Harburg, die bislang meist keinen eigenen Direktvertrieb anbieten. Von Nachbars Höfen kommt ein Mix aus biologisch und konventionell produzierten Lebensmitteln auf den Tisch, wie Nina Riege erläutert: „Regionalität und Transparenz machen uns aus, und wir setzen uns für mehr Tierwohl, den Schutz des Bodens und ein faires Auskommen der Landwirte ein.“ Und so funktioniert es: Wer die Produkte im Online-Hofladen bequem von zu Hause bestellt und bezahlt hat, darf sich in einem vorgegebenen Zeitraum an einer der bislang sieben Abholstationen einfinden und seine Lieferung in Empfang nehmen. In Buchholz ist das der Beisner-Parkplatz in der Müllerstraße, in Harburg die Maldfeldstraße 6 (Parkplatz bei von Ehren in Marmstorf/Lürade). Nina Riege: „Wir gehen mit unseren Produkten aber vorrangig direkt in die Hamburger Stadtgebiete, dorthin, wo wir keinem Landwirt mit Hofladen Konkurrenz machen.“ Beliebt werden die Stadtteile Winterhude, Nienstedten, Marienthal, Altona und Barmbek. In der Mindestbestellung von 40 Euro ist die kostenlose Anlieferung am Abholpunkt enthalten. wb

» Web: www.vonnachbarshoefen.de

digital
KONKRET

LICHT, TON, KAMERA, ALARM

So werden Lkw-Diebe abgeschreckt

Harburger Start-up Konvoi entwickelt ein intelligentes Sicherheitssystem – „beyourpilot“ hilft mit

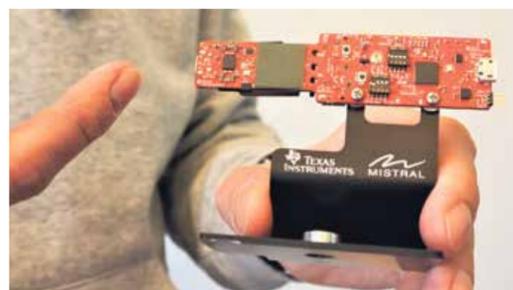
Nicht ohne Stolz verweist Hamburgs Wirtschaftssenator Michael Westhagemann darauf, dass sich im Corona-Jahr 2020 218 Start-ups in der Hansestadt Hamburg gegründet haben. Eines trägt den Namen Konvoi und sitzt im Start-up Port an der Harburger Schloßstraße. Die Wirtschaftsingenieure Alexander Jagielo (26) und Heinz Luckhardt (27) haben sich im Oktober gemeinsam mit der IT-Spezialistin Divya Settimali (30) auf den Weg in die Selbstständigkeit gemacht. Sie entwickeln im Harburger Binnenhafen ein intelligentes System zur Ladungssicherheit beispielsweise von Lastwagen, unterstützt von den Gründungsberatern bei „beyourpilot“ im Start-up Port, einem von der Hamburg Innovation GmbH betriebenen Gemeinschaftsprojekt von vier Hamburger Hochschulen und dem Desy. Alexander Jagielo: „Ich bin nicht nur familiär vorbelastet, sondern war schon während des Studiums frühzeitig mit einem Forschungsprojekt zum Thema Ladungsdiebstahl befasst. Dabei ging es um die Frage, wie Diebstähle aus abgestellten Trailern verhindert werden können. Der klassische Fall: Die Lkw-Plane wird aufgeschlitzt oder die Tür wird aufgebrochen – dann ist die Ware weg.“ Diesen Vorgang quasi vorherzuzahlen und entsprechend gegenzusteuern, das soll die Elektronik lösen, die er mit seinen beiden Mitstreitern derzeit entwickelt. Die Grundidee stellte Alexander Jagielo bereits 2016 im Start-up-Dock der TUHH und dann drei Jahre später gemeinsam mit Heinz Luckhardt den versammelten Gründungsberatern vor. Sie ermutigten die beiden, sich für das Exist-Gründerstipendium zu bewerben. Das Förderprogramm versetzt Gründer finanziell in die Lage, sich zwölf Monate auf die Entwicklung ihrer Idee zu konzentrieren.

Passant oder Einbrecher?

Mittlerweile ist das Konvoi-Trio emsig bei der Arbeit. Im Start-up Port haben sie eine kleine Werkstatt eingerichtet und testen hier Sensoren, Platinen und Programme. Heinz Luckhardt erläutert, wie Einbrecher daran gehindert werden sollen, einen Anhänger auszuräumen: „Der Lkw wird rundum mit Sensoren bestückt, die jede Bewegung im Umfeld detektieren. Die Software lernt anhand der Bewegungsprofile sich nähernder Personen zu unterscheiden, ob es sich um einen Passanten oder aber jemanden handelt, der sich mit bösen Absichten nähert.“ Alexander Jagielo:



Auf dem Tisch liegen ein paar elektronische Bauteile und Sensoren. Hier tüfteln Alexander Jagielo (links), Heinz Luckhardt und Divya Settimali an den technischen Details der intelligenten Ladungssicherung für Lkw. Fotos: Wolfgang Becker



Dieser Radarsensor soll eingesetzt werden – die Programmierung der Software ist besonders komplex.

„Schlägt das System an, können im ersten Schritt beispielsweise Leuchten eingeschaltet werden, denn Licht schreckt ab. Die Abwehrreaktionen des Systems lassen sich dann steigern – zum Beispiel durch einen anschwellenden Ton sowie durch die Alarmierung des Fahrers und eines Sicherheitsdienstes. Zugleich werden Kameras zugeschaltet, die erfassen, was sich rund um den Lkw tut.“ Einfach gesagt: Jetzt beobachtet der Lkw den mutmaßlichen Einbrecher und wehrt sich. Kurz: Die Abschreckungsmaßnahmen eskalieren schrittweise und erhöhen den Druck auf mutmaßliche Einbrecher. Das nächste Ziel im Start-up-Zeitplan ist der Bau eines Prototyps. Auch der Einsatz Künstlicher Intelligenz, also eine selbstlernende Software, steht auf der Agenda – ein langfristiges Thema, wie Alexander Jagielo sagt. Parallel zur technischen Entwicklung sind die Harburger Gründer dabei, Partner zu suchen – beispielsweise Fuhrunternehmen, die das Sicherheitssystem testweise einsetzen. Oder

auch Investoren, die dieser neuen Idee zur Marktreife verhelfen wollen. Zwar gibt es verschiedene Produkte wie beispielsweise schnittfeste Lkw-Planen, die Dieben und Einbrechern den Zugriff erschweren sollen, aber die beiden TUHH-Absolventen wollen mit ihrer Entwicklung etwas völlig Neues auf den Markt bringen.

„Intelligenter
Bewegungsmelder“

Neu dürfte dabei auch die Vermarktungsidee sein, denn eigentlich versteht sich Konvoi nicht als technischer Produktentwickler, sondern vielmehr als Dienstleister. Das Sicherheitssystem soll von den Logistik-Unternehmen gemietet werden – das garantiert permanente Betreuung, technische Funktionalität und Updates für die Software, die mit jedem Einsatz verbessert wird. Heinz Luckhardt: „Im Grunde entwickeln wir einen intelligenten Bewegungsmelder. Dazu setzen wir Ultraschall und Radar ein. Wir können sogar Materialien orten – beispielsweise einen Metallgegenstand in der Hand einer sich nähernden Person. So ein System lässt sich vielfältig einsetzen, beispielsweise auch für die Überwachung von Yachten, teuren Fahrzeugen und natürlich Immobilien. Unser Ansatz für die Transportunternehmen: Wir wollen das Problem lösen, bevor es zur konkreten Störung in der Lieferkette kommt.“

Vorerst entsteht im Startup Port jedoch die erste minimalisierte Basisstufe des Systems. Dann soll die Technik in Kooperation mit den potenziellen Kunden Schritt für Schritt erweitert und marktgerecht optimiert werden. Die Programmierung des ersten Algorithmus ist in Arbeit – eine Aufgabe für Divya Settimali. Die Konvoi-Gründer sind froh, dass sie jetzt im Start-up Port eine gute Basis und Unterstützung gefunden haben. Den Weg bis zu diesem Punkt der Gründergeschichte kommentiert Heinz Luckhardt dennoch so und spricht damit zugleich ein generelles Problem an: „Im Vergleich zu anderen Ländern hinkt Deutschland bei der Start-up-Kultur weit hinterher. Wir sollten endlich mal Gas geben und nicht alles so kompliziert machen. Die Bürokratie ist enorm. Wagniskapital sollte effizienter freigegeben werden. Dabei mangelt es nämlich wirklich nicht an guten Ideen...“ wb

HAMBURG

218 neue Start-ups seit September 2020 gegründet

Trotz des schwierigen Corona-Jahrs entwickelten sich der Innovationsstandort und die Startup-Metropole Hamburg positiv. 2020 gab es 218 neue Start-up-Gründungen. Besonders in den Bereichen Software, eCommerce, Lebensmittel und Medizin entstanden neue Unternehmen. Somit gibt es mittlerweile 1271 aktive Start-ups in Hamburg. Und auch das Jahr 2021 beginnt vielversprechend: Bis Ende Januar gründeten sich bereits fünf neue Start-ups. Michael Westhagemann, Senator für Wirtschaft und Innovation: „Dass es selbst im Corona-Krisenjahr 2020 218 Start-up-Neugründungen in Hamburg

gab, zeigt, dass die seit Jahren verfolgte Innovationsstrategie und Start-up-Förderung des Senats Früchte trägt. Zusätzlich haben wir gezielte Hilfen für Start-ups und wachstumsorientierte kleine und mittelgroße Unternehmen auf den Weg gebracht, die ihnen gut durch die schwere Zeit helfen sollen. Dass dies auch in Zukunft der Fall sein wird, hat der Senat mit der Ausweitung des Corona Schuttschirms und der Verlängerung und Aufstockung des Corona Recovery Fonds sichergestellt.“ Die Zahlen an Neugründungen im Jahr 2020 stimmen positiv: Seit der letzten Erhebung im September 2020 gründeten sich 18 Start-ups neu und

29 zogen in die Hansestadt. Dass jedoch das Corona-Jahr 2020 auch nicht spurlos an den bereits bestehenden Hamburger Start-ups vorbeiging, zeigt die Zahl an Liquidierungen, Umzügen und inaktiven Unternehmen: Insgesamt 79 Start-ups betraf einer dieser Umstände seit dem September 2020. Wegen der ausgesetzten Insolvenzanmeldungspflicht bleibt abzuwarten, wie sich insbesondere kleine Firmen entwickeln, die sich ohne größere Investoren weitgehend über Eigenmittel finanzieren. Seit dem Jahr 2013 gibt es jedoch beständiges Wachstum im Bereich der Start-up-Gründungen, im Vergleich zu 2019 wurden 2020 zehn Start-ups mehr gegründet.

HARBURG
HOME OF

Weil wir Hamburg sind

LOCAL
SHOPPING

www.CITYMANAGEMENT-HARBURG.de

HARBURG
CITYMANAGEMENTHARBURG
Hamburgs starker Süden

„Wir suchen alles und immer“

B&P-GESPRÄCH Olaf Oestreich, Partner bei SchlarmannvonGeysso, über den angespannten Arbeitsmarkt für Fachangestellte und Azubis

Fachkräftemangel ist nicht nur in den technischen Berufen ein zunehmendes Problem, auch im Dienstleistungs- und Consulting-Bereich tun sich mittlerweile erhebliche Lücken auf, wenn es darum geht, qualifiziertes Personal an Bord zu holen. Wie sich das im Bereich Steuerberatung/Wirtschaftsprüfung auswirkt, stellte Olaf Oestreich, Dipl.-Ökonom, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater sowie Fachberater für Gesundheitswesen, in der Harburger Kanzlei SchlarmannvonGeysso im Gespräch mit B&P dar. Während die Lage in den akademischen Bereichen dieser Branche (BWL- und VWL-Absolventen, Wirtschaftsjuristen) dank guter Kontakte zur Leuphana Universität in Lüneburg noch vergleichsweise gut aussieht, steht es um den Nachwuchs im Bereich der Fachangestellten schlecht. Olaf Oestreich, der auch einer der geschäftsführenden Partner ist: „Wir suchen alles und immer.“

Die Gründe für die frustrierenden Ergebnisse der Mitarbeitersuche sind mehrschichtig. Oestreich: „Zum einen spielt da sicherlich die Alterspyramide eine Rolle. Es kommen nicht mehr so viele potenzielle Bewerber nach. Zum anderen wird der Berufsstand heute nicht mehr als so attraktiv empfunden. Und was vermutlich auch abschreckt: Die Ausbildung ist durchaus anspruchsvoll.“ Auch andere Branchen berichten, dass sich der Ausbildungsmarkt um 180 Grad gedreht hat. Früher mussten sich die künftigen Lehrlinge bei den Unternehmen bewerben, heute ist es andersherum. Es wächst eine umworbene Generation heran, der das „Gefühl der freien Auswahl“ vermittelt wird.

Dabei zählt die Kanzlei SchlarmannvonGeysso ganz sicher zur Riege der attraktiven Arbeitgeber in der Metropolregion – mit Standorten im Harburger Binnenhafen, an der Alster und in Buchholz, mit zahlreichen „Wellness-Angeboten“ am Arbeitsplatz (zum Beispiel die aktive



Olaf Oestreich, einer der drei geschäftsführenden Partner bei SchlarmannvonGeysso, würde gern Fachangestellte und Azubis an Bord der Kanzlei holen. Foto: Wolfgang Becker

Pause), mit Gesundheitsvorsorge und vielem mehr. Das Unternehmen ist normalerweise auf Ausbildungsmessen und an Schulen vertreten, um für sich zu werben, aber zurzeit geht aufgrund von Corona nichts. Versuche, über die klassischen Wege an neue Mitarbeiter heranzukommen, führten bislang nicht zu dem gewünschten Erfolg.

Das Triale Ausbildungsmodell

Die Lösung lautet Ausbildung. Olaf Oestreich: „Unser Ziel ist es, in jedem unserer acht Teams auszubilden. Und das erreichen wir eigentlich auch.“ In den Steuertteams werden die künftigen Fachangestellten auf die Praxis vorbereitet und lernen Themen wie Lohnbuchhaltung, Finanzbuchhaltung und Jahresabschluss kennen. Oestreich: „Unsere Thematik ist schon sehr komplex und führt automatisch zu Spezialisierungen.“ SchlarmannvonGeysso bildet neben der klassischen dualen Ausbildung seit einigen Jahren erfolgreich im Triale Modell aus. Bewerber absolvieren zeitgleich Praxis, Berufsschule und Studium. Der aka-

demische Teil wird von der University of Europe für Applied Sciences in Hamburg beigesteuert. Drei junge Leute, halb Auszubildende, halb Studierende, sind bereits am Start. Ziel ist es, den Nachwuchs im eigenen Haus zu halten.

Durch Corona steht die Ausbildung nun vor weiteren Problemen. Oestreich: „Viele Kollegen sind aus Sicherheitsgründen im Homeoffice. Das heißt: Sie stehen als Ansprechpartner für unsere Azubis nicht zur Verfügung.“ Olaf Oestreich glaubt dennoch, dass SchlarmannvonGeysso auch im aufkommenden Zeitalter der Work-Life-Balance ein attraktiver Arbeitgeber ist: „Wir haben eine interessante Mandantenstruktur, leisten eine fundierte Ausbildung, bieten ein Mentoring-Programm, haben attraktive Standorte und – ganz wichtig – sind gut erreichbar. Und wir begleiten seit vier Jahren das Onboarding-Programm T4P, um neue Mitarbeiter mit den fachlichen Aufgaben vertraut zu machen.“

» Fragen zum Thema Ausbildung und Bewerbung beantwortet Personalassistentin Claudia Schoenrock: schoenrock@schlarmannvongeysso.de

KOLUMNE



Personal 4 you

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

Ausbildung – Macht das aktuell überhaupt Sinn?

Die Corona-Pandemie stellt die betriebliche Ausbildung vor große Herausforderungen. Teilweise schließen Betriebe vorübergehend, andere richten Homeoffice-Möglichkeiten ein, und wieder andere nutzen Kurzarbeit. In den meisten Berufsschulen findet während des Lockdowns ausschließlich Distanzunterricht statt. Die Wissensvermittlung für Auszubildende ist durch betriebliche Einschränkungen nicht mehr gewährleistet. 72 Prozent der Unternehmen geben an, dass Lücken entstanden sind, und in weniger als der Hälfte dieser Fälle konnten die Lücken wieder geschlossen werden. Es besteht somit akuter Nachholbedarf.

Das Programm der Bundesregierung zur Förderung der dualen Ausbildung, das unter anderem eine Ausbildungsprämie, eine Übernahmeprämie sowie Zuschüsse zur Auszubildendenvergütung beinhaltet, wird zudem nur von wenigen Unternehmen genutzt. Ein Grund liegt darin, dass die Vermittlung von Ausbildungsinhalten in Theorie und Praxis nur eingeschränkt möglich ist. Zahlreiche Betriebe stellen sich aktuell die Frage, ob eine Ausbildung unter den gegebenen Voraussetzungen überhaupt Sinn macht. Für Sommer 2021 wird ein radikaler Rückgang an Lehrstellen befürchtet. Jedoch geht nicht nur die Zahl an Ausbildungsstellen zurück, sondern auch die Anzahl der Bewerber (jeweils etwa minus acht bis zehn Prozent). Berufsorientierung ist an den Schulen nur im eingeschränkten Maße möglich, und Praktikumsstellen werden aufgrund der Corona-Maßnahmen quasi gar nicht für Schüler angeboten. Der Trend von Abiturienten, sich für ein Studium anstelle einer Ausbildung zu entscheiden, wird durch die gegebenen Umstände in den Betrieben und an den Berufsschulen begünstigt.

Allerdings gibt es auch alternative, kreative Möglichkeiten für die Wissensvermittlung, um den Ausbildungserfolg sicherzustellen. Die IHK Lüneburg-Wolfsburg nutzt digitale Medien unter anderem zur beruflichen Orientierung, um Jugendliche und Ausbildungsbetriebe besser zusammenzubringen. So finden digitale Bildungsmessen oder Online-Speed-Datings zur Auszubildendenvermittlung statt. Das Land Baden-Württemberg hat zusammen mit den Partnern des Ausbildungsbündnisses den Versuch gestartet, den Ausbildungsbeginn in den Februar zu verlegen. Damit wurde den Betrieben mehr Zeit gegeben, sich im

Ausbildungsbereich zu engagieren und in die Zukunft zu investieren, auch wenn im Herbst aufgrund von Kurzarbeit noch nicht ausgebildet werden konnte.

Andere Firmen binden die Azubis auf digitalen Plattformen in Projekte ein, um sie zu fordern und fördern. Sie können ihre Ideen einbringen, das Wissen weiterentwickeln und in Gruppen virtuell zusammenarbeiten. Die Auszubildenden erfahren dadurch beispielsweise, selbstständig zu lernen, zu organisieren und ergebnisorientiert zu arbeiten. Auch Auftaktveranstaltungen und wöchentliche Besprechungen finden virtuell statt, um den Kontakt zu den Auszubildenden aufzubauen und zu intensivieren. Der regelmäßige Austausch kann auch über eine interne Kommunikations-App zur Veröffentlichung von Inhalten, Kurznachrichten, Ergebnissen oder anderen Posts stattfinden. Ein anderes Beispiel: In der Hotellerie spielen die eigenen Mitarbeiter Gäste, um Auszubildende trotz geschlossener Türen zu schulen und um sie realistisch auf den normalen Hotelbetrieb vorzubereiten.

Praktische Beispiele

Welchen Nutzen – abgesehen von der Nachwuchssicherung – kann es somit haben, während der Pandemie in die Ausbildung zu investieren? Insbesondere kleine und mittlere Unternehmen gewinnen an digitaler Reife und profitieren vom Kompetenzzuwachs der Azubis, wenn diese eigenständig Digitalisierungsprojekte im Betrieb umsetzen. Dank der Erfahrung aus den Projekten wachsen die Auszubildenden in eine Expertenrolle hinsichtlich der Digitalisierung hinein. Zusätzlich wird dadurch die Attraktivität der Ausbildungsbetriebe, sprich das „Employer Branding“, gesteigert.

Es ist auch eine gesellschaftliche Verpflichtung, den Jugendlichen eine Chance zur Ausbildung anzubieten, damit deren Karrierechancen nicht nachhaltig geschädigt werden mit Folgen wie Arbeitslosigkeit als Langzeiteffekt. Die nicht ausgebildeten Fachkräfte fehlen dem Arbeitsmarkt der Zukunft. Erfahrungen aus der Finanzkrise von 2009 zeigen, dass sich der Arbeitsmarkt und die Konjunktur schnell erholen. Jugendliche, die jetzt keine Ausbildung beginnen können, werden das später schwer nachholen können. Die Unternehmer werden langfristig von dem Investment „Ausbildung“ profitieren. Geben Sie den Jugendlichen eine Chance.

» Fragen an die Autorin?
Corinna@Horeis-Consult.de



Ihr Standort im Hamburger Süden

einzigartig und vielfältig

www.channel-hamburg.de





AUCH IN SCHWIERIGEN ZEITEN

Die Würde der Verstorbenen steht an erster Stelle

Ab sofort können Trauernde bei den Feuerbestattungen Stade wieder angemessen Abschied nehmen – Allein 140 Covid19-Fälle im Januar

Die Feuerbestattungen Stade haben zwei Eingänge – vorne für Trauernde, an der Seite für Bestatter. Vorne ist es still geworden seit Weihnachten. Der Trauerraum, in dem vor Corona bis zu 50 Personen einen Verstorbenen ein letztes Mal in ihrer Mitte spürten, ist verwaist. Die blauen, roten und gelben Stühle im Café blieben leer. Niemand teilte bei Butterkuchen oder Kehdinger Hochzeitsuppe Erinnerungen an die oder den Verstorbenen. Und im Übergaberaum gaben nur ein Mitarbeiter oder eine Mitarbeiterin des Krematoriums einem verstorbenen Menschen das letzte Geleit, wenn der Sarg auf einer Schiene langsam angehoben wurde und dann in die Einäscherungskammer einfuhr. Jetzt ist es wieder möglich, einem Verstorbenen im kleinen Kreis von bis zu fünf Teilnehmern das letzte Geleit zu geben. Alternativ oder begleitend bietet das Unternehmen auch die virtuelle Teilnahme an. „Es ist vielen Menschen wichtig, bis zum Ende bei einem Verstorbenen zu sein“, sagt

Svend-Jörk Sobolewski, Geschäftsführer der Feuerbestattungen Stade. So ist es ihm ein Anliegen, dass sich Angehörige und Freunde auch bei Feuerbestattungen vom Verstorbenen verabschieden können – wenn sie es wünschen und so wie sie es wünschen. Schon bei der Eröffnung des Krematoriums vor mehr als 20 Jahren wollten Sobolewski und seine Partner weg von der reinen technischen Abwicklung einer Einäscherung, sondern hin zum persönlichen Abschied.

„Wir waren gut vorbereitet“

Am zweiten Eingang läuft der Betrieb fast normal wie immer. Die Bestatter fahren vor, Mitarbeiter laden die Särge aus und bringen sie in den Kühlraum. Das Covid-19-Schild an einzelnen Särgen im Kühlraum lässt erahnen, dass sich etwas verändert hat. Sobald ein Bestattungsfahrzeug mit einem Covid-Verstorbenen vorfährt, ziehen sich die Mitarbeiter Einmal-Schutzanzüge, Ein-

mal-Handschuhe und Sicherheitsschuhe an. Sie setzen sich eine FFP2-Maske und eine geschlossene Schutzbrille auf. So gibt es das Robert-Koch-Institut vor. Sie desinfizieren die Oberfläche des Sarges und transportieren ihn erst danach in den Kühlraum. 2020 haben sie 194 Covid-Verstorbene eingäschert, 140 waren es allein im Januar dieses Jahres.

„Wir waren gut vorbereitet“, sagt Svend-Jörk Sobolewski. Anfangs, als die ersten Corona-Fälle in Deutschland bekannt wurden, hatten er und sein Team sich intensiv gefragt, was auf sie zukommen könnte, „bis hin zur Frage, ob wir Kühlcontainer benötigen“. Sie bestellten ausreichend Schutzmasken und so viel Desinfektionsmittel, dass sie Überschüsse später an Bestatter weitergeben konnten.

Vieles war aus dem Winter 2017/18 bekannt. Damals starben bundesweit rund 25 000 Menschen an der Grippe. Ohnehin ist es in Wintermonaten normal, dass das Team oft statt in zwei Schichten in drei

Schichten arbeitet und rund um die Uhr Verstorbene einäschert. „Wir haben gut ausgebildete Mitarbeiter, die ruhig und respektvoll gegenüber den Verstorbenen reagieren, auch wenn es schwierig wird“, sagt Svend-Jörk Sobolewski. So ärgert es ihn, wenn er im Fernsehen Bilder wie die aus Krematorien aus Sachsen sieht, wo Säрге im Trauerraum gestapelt werden. Solche Bilder ängstigten Angehörige und erschütterten das Vertrauen in einen würdevollen Abschied. Die Würde der Verstorbenen zu wahren, sei für sein Team oberstes Gebot.

Fünf Trauergäste sind erlaubt

Trauernde, die Verstorbene bis zum Feuer begleiten, ahnen nur, dass sich hinter dem künstlerisch gestalteten Portalor ein High-tech-Etagenofen verbirgt. Auf zwei Etagen verbrennt der Körper jeweils eine Stunde lang. Die Abgase strömen in eine hallenhohe Filteranlage. Die gleichmäßig hohen Tempe-

raturen und die Filter senken den Ausstoß von Kohlenmonoxid, Staub, Kohlenstoff, Dioxinen und Furanen auf ein Minimum, das weit unter den gesetzlichen Grenzwerten liegt, die in der 27. Bundesimmissionschutzverordnung definiert sind.

Die Pandemie zwingt zur Distanz. Abschied nehmen, kurz bevor der Sarg dem Feuer übergeben wird – das durften bei der Feuerbestattung Stade von Mai bis Dezember 2020 nur höchstens fünf Trauernde. Für die Zeit des Lockdowns hatte man sich dann entschieden, keine Gäste mehr im Haus zu begrüßen. Basierend auf dem Hygienekonzept ist es nun wieder möglich, der Einäscherung im kleinen Kreis beizuwohnen. Gerade bei größeren Gesellschaften kann die Teilnahme bei Einäscherung oder Trauerfeier über den Passwort-geschützten Livestream eine gute Alternative bieten. Das hieß: Teilnahme der Angehörigen ohne physische Anwesenheit.

» Web: www.cremtec.de



Im Projekt MobDi werden Desinfektionsroboter sowohl für den Einsatz in Gebäuden als auch in Verkehrsmitteln entwickelt.

Grafik: Stefanie Irrler

„MobDi“ – der intelligente Viren- und Bakterienjäger made in Stade

Fraunhofer-Gesellschaft entwickelt Desinfektionsroboter für den Einsatz in Verkehrsmitteln und Gebäuden

Service-roboter können dazu beitragen, dass Gebäude und Verkehrsmittel regelmäßig und mit gleichbleibend hoher Qualität gereinigt und desinfiziert werden. Seit Oktober 2020 arbeiten zwölf Einrichtungen der Fraunhofer-Gesellschaft an der Entwicklung neuer Technologien für dieses Einsatzfeld. Geleitet vom Fraunhofer IPA bündeln die Partner im Forschungsprojekt »Mobile Desinfektion« (MobDi) ihre Kompetenzen, um zu einem sicheren »New Normal« in Pandemiezeiten beizutragen. Das Projekt ist Teil des Aktionsprogramms »Fraunhofer vs. Corona«. Der Prototyp für den Einsatz beispielsweise in Bussen und Bahnen soll bis zum Sommer im Fraunhofer-Institut für Fertigungstechnik und Angewandte Materialforschung IFAM in Stade entwickelt werden. Ein Schlüssel im Kampf gegen Covid-19 besteht darin, die Ansteckungsgefahr zu minimieren. Dieser Herausforderung nimmt sich das Projekt »Mobile Desinfektion« (MobDi) an, in dem die beteiligten Fraunhofer-

Experten neue Hardware- und Softwarelösungen für mobile Service-roboter entwickeln. Diese sollen einerseits ermöglichen, potenziell kontaminierte Oberflächen in Gebäuden und Verkehrsmitteln bedarfsgerecht und schonend mit einem Roboter zu desinfizieren. Andererseits sollen die Entwicklungen dazu beitragen, den Materialtransport in Kliniken zu automatisieren und damit einer Verschleppung von Keimen durch das Personal entgegenzuwirken.

Für die Desinfektion in Gebäuden und Verkehrsmitteln entwickeln die Projektpartner jeweils spezialisierte Service-roboter. Die technische Grundlage für die Desinfektion in Gebäuden bildet der »DeKonBot« des Fraunhofer IPA, den das Institut im vergangenen Jahr im gleichnamigen Vorgängerprojekt entwickelte. Dessen Werkzeug für die Wischdesinfektion werden die Forscher im Projekt weiter verbessern und die Plattform als Ganzes hinsichtlich einer späteren Serienproduktion optimieren. Der Roboter für die Desinfektion in Verkehrsmitteln ent-

steht am Fraunhofer IFAM in Stade-Ottenbeck. Besonders herausfordernd ist dabei die Entwicklung einer modularen Antriebssunterstützung für das Überwinden von Spalten und Absätzen. Für beide Roboter erstellen die Projektpartner verschiedene Werkzeuge, die durch Wischen, Sprühen, UV- oder Plasmabehandlung desinfizieren. Die Roboter können diese nach Bedarf automatisch wechseln.

Für eine gezielte und schonende Reinigung führen die Projektpartner Versuche mit den verschiedenen Reinigungs- und Desinfektionsverfahren auf weit verbreiteten Oberflächentypen wie Edelstahl und Kunststoffen durch. Neben der Analyse der einzelnen Verfahren untersuchen sie auch Kombinationsmöglichkeiten verschiedener Reinigungs- und Desinfektionsverfahren. So könnten die Roboter beispielsweise zunächst einen Türgriff wischen und anschließend UV-Licht einsetzen, um auch die Keime an schwer zugänglichen Stellen zu neutralisieren.

Beteiligungsmöglichkeiten

Weil die Roboter modular gestaltet sind und handelsübliche Schnittstellen nutzen, sind die in »MobDi« entwickelten Technologien einfach auf andere Maschinen und Roboter übertragbar. Dies unterstützt den schnellen Transfer der Forschungs- und Entwicklungsarbeiten in die Praxis. Interessierte Hersteller können sich gerne an die Projektpartner wenden, wenn sie sich an der Entwicklung beteiligen möchten. Neben dem Transfer einzelner Technologien in bestehende Produkte ist es auch möglich, die entwickelten Roboter als Gesamtsystem in ein neues Produkt zu überführen.

UNSERE QUALIFIKATIONEN, IHRE VORTEILE.

Buchholz i. d. N. / Winsen (Luhe) / Hamburg



JUTTA MICHAELIS

steht Ihnen bei der Vermietung Ihrer Immobilie gern zur Seite.

RENÉ BORKENHAGEN

Kreativer Kopf – Gewerbespezialist und Immobilienbewerter für den optimalen Verkauf Ihrer Wohn- oder Gewerbeimmobilie.

JENNIFER JOHANSSON

Immobilienfachwirtin (IHK), wohnhaft in Winsen (Luhe), Verkauf und Vermietung.



BORKENHAGEN
IMMOBILIEN

21244 Buchholz | Bäckersstraße 6 | Tel: 04181 / 93 99 790 | info@borkenhagen.co
22303 Hamburg | Preystraße 7 | Tel: 040 / 524 77 51 70 | www.borkenhagen.co

sequence  artificial intelligence
innovation & solutions

www.sequence6.de



NEUE ZEITEN IM AUTOHAUS WERNER BRÖHAN

Volvo steigt in den Direktvertrieb ein

Verkaufsleiter Michael Bröhan-Schmand erläutert die neue Strategie des Herstellers – Das sind die Folgen für Kunden und Händler



Topmodell mit 408 PS: Mit dem XC40 P8 Recharge Pure Electric steigt Volvo im Mai in den Direktvertrieb ein. Künftig können Neufahrzeuge nur noch zum Festpreis direkt beim Hersteller bestellt werden. Für die drei Volvo-Verkäufer Michael Bröhan-Schmand (von links), Sven Ropertz und Marcus Ahrend brechen damit noch beratungsinintensivere Zeiten an.

Fotos: Bröhan

Die Automarke Volvo steigt sukzessive auf einen neuen Vertriebsweg um und ab Mai à la Tesla in den Direktvertrieb ein. Konkret: Wer sich für einen Neuwagen interessiert, hat künftig drei Möglichkeiten: das bereits realisierte voll flexible Abo-Modell „Care by Volvo“, das dann neue „Abo fix“ und den Barkauf, der allerdings nur von wenigen Volvo-Kunden genutzt wird. Auf die Händler kommen damit neue Zeiten zu: „Der Neuwagenverkauf wird zum Agenturgeschäft“, sagt Michael Schmand-Bröhan, Verkaufsleiter im Autohaus Werner Bröhan (Stade-Wiepenkathen und Jork-Königreich). Unter den traditionellen Autoherstellern dürfte Volvo der erste sein, der den Direktvertrieb auf dem deutschen Markt konsequent umsetzt. Wer einen neuen Volvo XC40 P8 Recharge Pure Electric fahren möchte, kann das Fahrzeug über den Händler seines Vertrauens ab Mai nur noch bei Volvo bestellen. Und zwar zum deutschlandweit geltenden Festpreis – die Zeiten, in denen mit dem Händler um Prozente gefeilscht wurde, sind dann vorbei. Michael Bröhan-Schmand: „Unsere Rolle wird sich

noch stärker auf Beratung und Service konzentrieren. Die Betreuung der Kunden soll über das Händlernetz erfolgen – immerhin mehr als 300 Betriebe in Deutschland. Wir beraten und begleiten den Kunden beim Online-Vertragsabschluss.“

Start mit dem XC40 P8 Recharge Pure Electric

Vor drei Jahren startete die schwedische Traditionsmarke, die mittlerweile zur chinesischen Geely Holding gehört, mit „Care by Volvo“ einen Testlauf. Der Kunde bucht direkt bei Volvo ein flexibles Abo und bekommt bis auf den Kraftstoff beziehungsweise die Ladung der Batterie alles inklusive. Er kann das Modell wechseln und jederzeit aus dem Vertrag aussteigen. Kurz: Der Kunde kauft maßgeschneiderte Mobilität und fährt Volvo. Die „Abo fix“-Variante, die jetzt ab Mai zunächst für ein Modell angeboten wird, ist günstiger und ersetzt die klassischen Full-Service-Leasing-Angebote. Auch hier ist der Service inklusive, allerdings beträgt die Laufzeit drei Jahre, und das Modell kann nicht gewechselt werden.

Michael Bröhan-Schmand: „Das neue Vertriebsmodell ab Mai gilt zunächst für den vollelektrischen XC40 P8 Recharge Pure Electric, von dem Volvo in diesem Jahr 1200 Einheiten nach Deutschland liefern wird. Nach und nach wird das Verfahren dann auf alle kommenden Volvo-Modelle ausgeweitet.“ Und: „Für uns Händler ist diese Umstellung die gleiche Herausforderung wie das Aufkommen der Internetportale Ende der 90er-Jahre, die plötzlich zu einer starken Preistransparenz führten – übrigens durchaus auch mit Vorteilen für die Händlerseite bei der Inzahlungnahme.“ Der Direktvertrieb wird sich aus Sicht des Verkaufsleiters nicht aufhalten lassen und über kurz oder lang auch andere Hersteller erfassen. Bröhan-Schmand: „Tesla ist gleich so in den Markt eingestiegen. Volkswagen vertreibt seine ID-Modelle bereits ebenfalls direkt. Auch die anderen großen Hersteller befassen sich sehr intensiv mit dem Thema.“ Diese Entwicklung, die sich seit geraumer Zeit abzeichnete, sei durch Corona beschleunigt worden. Direktvertrieb sei eben auch hygienekonform umzusetzen, da online möglich. Selbst wenn Kunden einen Neuwagen im

Autohaus Bröhan kaufen und auch sofort komplett bezahlen möchten, geht das künftig nur als Agenturgeschäft: „Unsere Aufgabe wird es sein, den Kunden die Hemmschwelle für den Online-Fahrzeugkauf zu nehmen und das Vertrauensverhältnis zwischen Kunden und Verkaufsberater weiter auszubauen“, sagt Bröhan-Schmand. Allerdings liege die Leasing-Quote bei Volvo bundesweit ohnehin bei 90 Prozent – Barverkäufe seien eher die Ausnahme. Er weist noch auf einen weiteren Vorteil der dreijährigen Bindung beim „Abo fix“ hin: „So können sich die Kunden ihre passende Mobilitätsform offenhalten und gegebenenfalls umsteigen. Wer weiß denn schon, wie sich die Dinge sowohl technisch als auch umweltpolitisch in drei Jahren entwickeln.“ Schon heute verkaufe das Autohaus Werner Bröhan 60 Prozent aller Neuwagen als Plug-in-Hybrid. Seit Mai 2020 werden Fahrzeuge von Volvo ausschließlich elektrifiziert (vollelektrisch, Hybrid oder Mild-Hybrid) und mit einer freiwilligen Selbstbeschränkung von maximal Tempo 180 angeboten. Auf die drei Volvo-Verkäufer im Hause Bröhan kommen also neue Zeiten zu. Bröhan-Schmand: „Durch den Direktvertrieb sind

wir gefordert, unsere Rolle als Verkaufsberater neu zu erfinden. Zugleich sorgt diese Entwicklung aber dafür, dass die Gebrauchtwagenvermarktung noch mehr in den Fokus rückt. Die Gebrauchtwagen des Herstellers müssen auch verkauft werden – in dem Bereich bleibt die Rolle des traditionellen Verkäufers bestehen.“ Er rechnet damit, dass es ähnliche Agenturverträge für den Neuwagenverkauf in absehbarer Zeit bei allen Herstellern geben wird, auch bei seiner Zweitmarke Hyundai.

Ungeachtet dessen hat das Autohaus Werner Bröhan auch im Lockdown weiterhin Autos verkauft. Michael Bröhan-Schmand: „Wir haben nach dem Jahreswechsel wirklich viel zu tun gehabt, was sehr erfreulich ist. Unsere Kunden konnten auch Probefahrten machen – mit Termin, kontaktlos und in desinfizierten Fahrzeugen. Was wir registrieren: Das Thema Nachhaltigkeit nimmt immer stärkeren Raum ein. Deshalb war die Entscheidung von Volvo, nur noch Autos mit maximal Tempo 180 anzubieten, wegweisend und richtig.“

wb

» Web: www.autohaus-broehan.de

ANZEIGE

VERMÖGEN BRAUCHT VERTRAUEN

Private Banking bei der Sparkasse Stade-Altes Land

Kundenbindung steht an oberster Stelle



Ralf Peyke, Abteilungsleiter Private Banking
Foto: Martin Elsen

Mit dem im Jahr 2014 gegründeten Private Banking der Sparkasse Stade-Altes Land hat sich ein umfassendes Beratungskonzept für vermögende Kunden etabliert. „In unserer Region leben viele erfolgreiche und vermögende Bürgerinnen und Bürger. Speziell für ihre Situation haben wir ein Angebot geschaffen, das den besonderen Ansprüchen an Bankleistungen und einem hohen Beratungsbedarf gerecht wird“, erklärt Abteilungsleiter Ralf Peyke und ergänzt: „Gerade in Zeiten des anhaltenden Niedrigzins ist es wichtig, eine kompetente und vor allem kontinuierliche Vermögensberatung zu haben.“ Regionale Kenntnisse verbunden mit dem weltweit größten Netzwerk für Finanzprodukte ermöglichen optimale Lösungen, wobei die persönlichen Ziele und Wünsche der Kundinnen und Kunden im Mittelpunkt stehen. Zu Beginn jeder Beratung findet ein Strategiegespräch statt. Peyke: „Da fragen wir alle, wirklich alle Parameter ab, die Einfluss auf die Verwendung des Vermögens haben können. Manchmal wird es dabei auch sensibel. Dennoch können wir nur ein maßge-

schneidertes Konzept entwickeln, wenn wir wirklich im Bilde sind. Oft reagieren Kunden zunächst zurückhaltend. Sie sind dann aber sehr beeindruckt und begeistert von unserem Service und den Beratungslösungen.“ Schwerpunkte der Beratung sind die Vermögensoptimierung, das Generationenmanagement, das Immobilienmanagement, sowie die Ruhestandsplanung und Risikoabsicherung. „Dementsprechend ist die Betreuung der Private Banking-Kunden sehr intensiv und wir stehen in ständigem Austausch“, so Peyke. Seit sieben Jahren sind er und seine Seniorberater Marco Schindewolf, Timo Naß und Jan Meyer schon ein Team. Alle vier bilden sich laufend weiter und arbeiten eng mit externen Partnern zusammen. „Ziel ist es, unsere Kunden optimal zu versorgen. Jeder soll das bestmögliche Angebot erhalten. Kundenbindung steht für uns an oberster Stelle“ unterstreicht Michael Senf, Vorstandsmitglied der Sparkasse Stade-Altes Land.

» Weitere Informationen unter www.spk-sal.de/privatebanking.



Mehr als nur Vermögensberatung

Das Private Banking der Sparkasse Stade-Altes Land.

Zuhören, analysieren, konzipieren und partnerschaftlich mit Ihnen gemeinsame Ziele erreichen – das zeichnet unser Private Banking aus.

Wir freuen uns darauf, Sie kennenzulernen!

Ralf Peyke, Abteilungsleiter
+49 151 40268284



spk-sal.de/privatebanking

Sparkasse
Stade-Altes Land



Alarmstufe Rot

Harburg: Citymanagement und PhoenixCenter beteiligen sich an Aktion „Das Leben gehört ins Zentrum“

Es sollte ein Alarmsignal sein, aber auch einen Hoffnungsschimmer signalisieren: Am 1. März leuchteten bundesweit Schaufenster von Einzelhändlern, Kaufhäusern und Shoppingmalls in rotem Licht, um auf die existenzbedrohende Lage vieler Geschäfte nach Monaten des zweiten Lockdown aufmerksam zu machen. Doch die Hoffnung, der optische Notruf würde schnelle Wiedereröffnung erreichen, erfüllte sich nicht. So ging nach dem Weihnachtsgeschäft vielerorts auch das Ostergeschäft verloren.

„Der Handel blutet aus“

Die Aktion war Teil der Initiative „Das Leben gehört ins Zentrum“, die sich für lebendige, lebenswerte Innenstädte einsetzt. Zu

den namhaften Handelsunternehmen, die sich zusammengeschlossen haben, um eine schnelle Wiedereröffnung des Handels zu erreichen, gehört auch die Shopping-Center-Betreiberin ECE, zu der unter anderem das PhoenixCenter zählt. Dort hatte am Aktionstag nur ein Bruchteil der 130 Geschäfte geöffnet, die meisten davon mit verkürzten Öffnungszeiten. Einige setzen auf das Prinzip „Click and Collect“ – Abholung nach Vorbestellung. Auch das Modell „Click and Meet“ – Einkaufen nach vorheriger Anmeldung – bietet für die meisten Händler keine Lösung, sagte Julita Hansen, eine der beiden Managerinnen des PhoenixCenters. „Die Kosten für Personal und Ladenbetrieb sind zumeist höher als die Umsätze, sodass derartige Angebote die aktuellen Verluste nur weiter erhöhen.“

Selbst die Betreiber systemrelevanter Branchen im Center, die regulär öffnen dürfen, verdienten momentan deutlich weniger, so Hansen. Es fehle die Vielfalt des Angebots, die den Besuch des Shopping-Centers in Zeiten ohne Virus so attraktiv mache. „Der Handel blutet aus, und die Lebendigkeit der Innenstadt ist in Gefahr! Viele Händler stehen mit dem Rücken zur Wand. Es sind zahlreiche Geschäfte in ihrer Existenz und Arbeitsplätze im Handel gefährdet“, sagte Julita Hansen. „Dabei belegen zahlreiche Studien, dass der Einzelhandel kein Infektionstreiber ist. Auch das Robert-Koch-Institut bewertet das Infektionsrisiko im Einzelhandel ausdrücklich als niedrig.“ Das PhoenixCenter kommt seinen Mietern derzeit bei Miet- und Nebenkosten flexibel entgegen. Dennoch: Wie viele Händler die Pandemie wirtschaftlich überstehen

werden, wissen die Centermanagerinnen nicht.

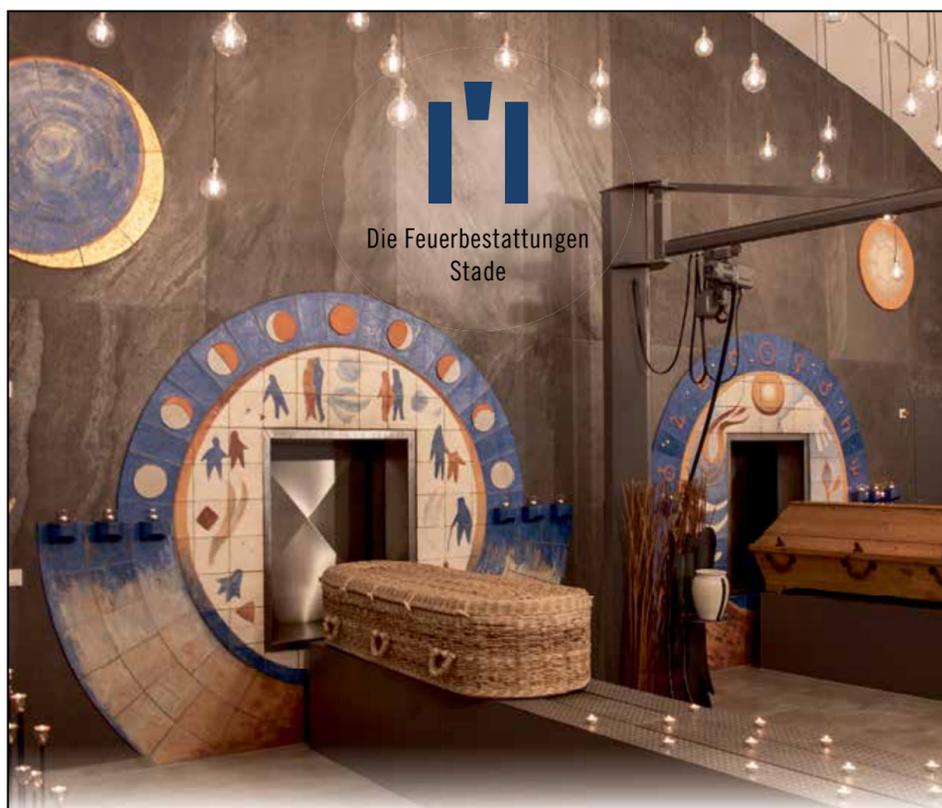
Harburgs Citymanagerin Melanie-Gitte Lansmann kommentierte die Situation ebenfalls besorgt: „Je länger der Lockdown dauert, desto mehr wird sich das Einkaufsverhalten der Menschen ändern. Das wiederum wird auch das Bild unserer Innenstädte stark verändern. Nur die schnelle Öffnung der Geschäfte kann den Trend zum Online-Shopping verlangsamen.“ Sie hält die Kommunikation mit den Unternehmen auf-

recht, informiert über Regeln und Konzepte. Gut aufgestellt für die Öffnung sind Harburgs Einzelhändler und das PhoenixCenter jedenfalls: Sie haben bereits im vergangenen Jahr umfangreiche Hygiene- und Präventionskonzepte eingeführt, die auch weiterhin konsequent umgesetzt werden. mab

» Web: www.citymanagement-harburg.de,
www.phoenix-center-harburg.de,
www.lebenimzentrum.com



„Der Handel blutet aus, und die Lebendigkeit der Innenstadt ist in Gefahr“, sagt Julita Hansen, Centermanagerin im Harburger PhoenixCenter (von rechts). Wie ihre Kollegin Henrike Lorenz und Harburgs Citymanagerin Melanie-Gitte Lansmann hofft sie auf eine schnelle Öffnung der Geschäfte.



Die Feuerbestattungen Stade

Kein Abschied ohne Anteilnahme

Während der letzten Monate haben unsere Mitarbeiter*innen den Verstorbenen stellvertretend für die Angehörigen das letzte Geleit gegeben. Ab Ende März dürfen wieder bis zu fünf Personen vor Ort Abschied nehmen – und an jedem anderen Ort können Hinterbliebene das Geschehen per Live-Stream miterleben.

Fragen Sie uns. Wir sind für Sie da.

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



Wenn der Postmann drei Mal klingelt . . .

Von Wolfgang Becker

Im Jahr zwei seit Corona ist das Thema Homeoffice noch genauso akut wie damals im März 2020, als der ganze Spuk begann. Untertausende Büros in Deutschland sind seitdem weitgehend verwaist, selbst oder gerade auf den Chefetagen hat die Begegnung mit anderen menschlichen Wesen schon fast etwas Außerirdisches an sich. „Sie hier, Herr Kollege? Sollten Sie nicht lieber . . . Nun bleiben Sie mal bloß dahinten stehen.“ So der neue Begrüßungsstandard. Kurz: Ganz Deutschland denkt um – Distanz ist die neue Fürsorge. Und die Anpassung der innerbetrieblichen Prozesse läuft auf Hochtouren. Wäre da nicht ein „kleines unbeugsames Dorf“ namens DHL – dort läuft alles so wie immer. Und der Empfänger unerwarteter Sendungen von Packstation zu Packstation. Wir schreiben den 8. Dezember 2020. An diesem Tag trifft der Zusteller niemanden im Büro von B&P an, wie denn auch – das Homeoffice ist ja auch at home und nicht im ISI Zentrum für Gründung, Business & Innovation, der B&P-Adresse in Buchholz. Natürlich wird der Briefkasten regelmäßig kontrolliert, und so findet sich die erste Benachrichtigungskarte mit dem freundlichen Hinweis: „Ihre Sendung liegt in der Packstation 113 . . .“

„Ihre Sendung liegt in der Packstation 101“

Eine Premiere, denn noch nie musste ein Päckchen dort oder irgendwo abgeholt werden. Haken an der Sache: Der Scanner an der Packstation 113 erkennt den Strichcode auf der Benachrichtigungskarte nicht, die manuelle Eingabe ist technisch nicht möglich. Alte IT-Weisheit: In der Regel sitzt das Problem vor dem Bildschirm. Also am nächsten Tag ein zweiter Versuch, am dritten Tag ein weiterer. Beim vierten Anlauf die Karte zu Hause vergessen und auch beim fünften bleiben alle Türen in diesem geheimnisvollen Blechding verschlossen. Also: Notruf an DHL, 20 Minuten Warteschleife, dann endlich ein Mensch in einem Callcenter, dem Akzent nach irgendwo in Osteuropa. „Sind Sie an der Packstation?“ – „Nein, ich rufe von zu Hause an.“ – „Das ist schade, sonst hätte ich die Packstation jetzt neu gestartet.“ Immerhin: Eine hilfsbereite DHL-Dame in der später bemühten Hotline verspricht, sich um den Verbleib der Sendung zu kümmern und sich binnen drei Tagen zu



melden. Noch nie war der Advent so still. Der Empfänger, nun mittlerweile den Resturlaub hinter sich und ohnehin nicht mehr im Büro, sieht zwischen den Feiertagen mal nach dem Rechten und findet im Briefkasten eine neue Benachrichtigungskarte – vom 17. Dezember. „Eine persönliche Zustellung war . . . leider nicht möglich. Ihre Sendung liegt in der Packstation 101.“ Das war vor zehn Tagen und damit außerhalb der Aufbewahrungsfrist, aber vielleicht? Der Strichcode-Scanner reagiert auch hier nicht, aber die manuelle Eingabe funktioniert! Das Display sagt: „Es liegt kein Paket für Sie vor.“

Egal, zum einen war auch gar kein Paket bestellt, und möglicherweise handelt es sich auch „nur“ um den gut gemeinten traditionellen Jahreskalender eines nach wie vor unbekanntem Unternehmens mit B&P-Beziehung. Bei der Briefkastenkontrolle am 25. Januar dann eine weitere Benachrichtigungskarte: „Eine persönliche Zustellung . . . war leider nicht möglich.“ Dieses Mal: Abholung in der Postfiliale 520. Versuch macht „kluch“: Die netten Damen am Schalter forschen nach dem Verbleib des Pakets – es ist mittlerweile zurückgeschickt worden. Wenn es etwas Wichtiges sei, würde sich der Absender bestimmt wieder melden. Das Paket komme aus Bochum. Bochum? Mit dem neuen B&P-„Podcast“-Angebot hat das wohl nicht zu tun, oder? Was immer aus Bochum verschickt wurde, es hat nie den Weg zum Ziel gefunden. Fazit: Auch DHL kommt in Homeoffice-Zeiten offenbar an unüberwindliche Grenzen. Ich allerdings auch . . .

Sturmfluten entstehen in Hamburg, wenn mehrere Effekte zusammenkommen: zum Beispiel die Springtide und ein starker Nord-West-Wind. Eine ähnliche Konstellation erlebt zurzeit der Aktienmarkt, der allen wirtschaftlichen Schreckensszenarien zum Trotz einen ungeahnten Boom erlebt. Wie sich das beispielsweise auf die Geschäftsaktivitäten der Sparkasse Harburg-Buxtehude ausgewirkt hat, erläuterten der Vorstandsvorsitzende Andreas Sommer und Vertriebsvorständin Sonja Hausmann in einem B&P-Gespräch. Sommer: „Der Nettoabsatz im Wertpapiergeschäft ist im vergangenen Jahr um 93 Prozent gestiegen von 51 Millionen Euro in 2019 auf 95,5 Millionen Euro in 2020.“ Ein Rekordergebnis ausgerechnet im Corona-Jahr. Sonja Hausmann: „Diese Entwicklung liegt zum einen an der anhaltenden Niedrigzinsphase, zum anderen aber auch an Corona, denn die Pandemie sorgt durchaus dafür, dass die Wirtschaft in manchen Bereichen floriert.“ In der Folge stieg die Zahl der Aktiendepots bei der Sparkasse Harburg-Buxtehude um knapp zehn Prozent an – darunter viele Neueinsteiger. Kurz: Die Sparer entdecken das Wertpapier.

Sparpläne stark gefragt

Unter Anlageaspekten im Wertpapierbereich galt Deutschland im weltweiten Vergleich bislang eher als Entwicklungsland – die Aktie oder besser der Aktienfonds war vielen Sparern suspekt, da zu volatil. Als die Aktienkurse bis zum 18. März 2020 aufgrund des drohenden ersten Lockdown massiv eingebrochen waren und der Dax von mehr als 13000 Punkten im Januar auf 8441 Punkte rutschte, war das nicht etwa der Höhepunkt der Panik, sondern vielmehr der Startschuss für viele Anleger, die darauf vertrauten, dass sich die Wirtschaft erholt. Sonja Hausmann: „Wir hatten vor Corona eine stabile Wirtschaftslage, und es gab keinen Anlass, das Vertrauen zu verlieren.“ Die Zahlen scheinen ihr recht zu geben. Ende 2020 schloss der Dax bei 13 718 Punkten, 2021 setzt sich die Rallye fort. So gesehen befeuerte die Pandemie den Aktienhandel, der mittlerweile allerdings durchaus als „überhitzt“ kommentiert wird.



Bislang gut durch die Krise manövriert: Andreas Sommer und Sonja Hausmann über die Situation der Sparkasse Harburg-Buxtehude im Corona-Jahr 2020.

Foto: SKHB

Sparer entdecken das Wertpapier

B&P-GESPRÄCH Andreas Sommer und Sonja Hausmann, Vorstand der Sparkasse Harburg-Buxtehude, über den Aktien-Hype, die müde Bazooka und Systemrelevanz

Dazu sagt Andreas Sommer: „In der Regel kaufen unsere Kunden ja nicht die Papiere einzelner Unternehmen, sie investieren stattdessen in Aktienfonds. Doch selbst wenn: Aktien von Lufthansa und TUI sind in der Pandemie massiv unter Druck geraten. Doch das sind systemrelevante Unternehmen, die von der Bundesregierung finanziell unterstützt werden. Deshalb sind Anleger hier eingestiegen. Unterm Strich muss aber gesagt werden: Grundsätzlich ist eine Wertpapieranlage immer mit einem Risiko verbunden.“ Gleichwohl waren wertpapierbasierte Sparpläne im vergangenen Jahr ein großes Thema, wie Sonja Hausmann betont.

Der Jahresabschluss 2020 ist noch nicht unter Dach und Fach, aber dennoch zieht Sommer vorab eine insgesamt positive Bilanz. „Wir sind mit einem blauen Auge davon gekommen. Im März war ja überhaupt nicht klar, wie sich Corona entwickeln und auswirken würde. Wir haben deshalb vorsichtshalber auf die Kostenbremse getreten, dann aber festgestellt, dass der Vertrieb nicht so stark einbrach wie befürchtet. Im Gegenteil: Es entstand ein extrem hoher Beratungsbedarf bei unseren Kunden. Es gab viel zu besprechen und zu ordnen – mit dem Ergebnis, dass wir im operativen Kerngeschäft sogar über Plan abgeschlossen haben. Man muss

auch mal sagen: Bis Stand heute (8. März, Zeitpunkt des B&P-Gesprächs, d. Red.) gab es keinen einzigen Forderungsausfall durch Corona.“ Sommer rechnet allerdings damit, dass in diesem und im nächsten Jahr Unternehmen Insolvenz anmelden müssen. Für beide Jahre hat die Sparkasse deshalb deutlich höhere Rückstellungen für mögliche Kreditausfälle gebildet. Durchaus kritisch wird das politische Handeln in Corona-Zeiten begleitet. Sonja Hausmann zum Thema Förderprogramme: „Wenn die Politik die Bazooka auspuckt, heißt das nicht zwangsläufig, dass wir die Munition dafür haben. Am Ende ist ein Hilfskredit immer

noch ein Kredit, der irgendwann bezahlt werden muss. Wir haben gefragt: Was hilft unseren Kunden am besten – und das ist dann manchmal eben auch die Tilgungsaussetzung.“ In der Folge wurden 2020 lediglich 90 Anträge für Hilfskredite bewilligt – gerade mal 25 Millionen Euro. Gemessen an einer Milliarde Euro Kreditvolumen im Geschäftskundenbereich eine überschaubare Summe.

Hilfskredite nur wenig gefragt

Sonja Hausmann berichtet von einem weiteren Corona-Effekt: „Viele Kunden haben die Zeit genutzt und sich mit Themen befasst, die sonst immer zu kurz kamen – zum Beispiel die Altersvorsorge, den Nachtrag des Sparbuchs und ähnliches. So kommt man miteinander ins Gespräch, und es ergeben sich neue Perspektiven auch für Sparer, denen es nicht reicht, dass ihr Geld einfach nur auf dem Konto geparkt wird.“ Andreas Sommer sieht die Pandemie auch als Bewährungsprobe für die Sparkasse: „Anfang vorigen Jahres haben wir eine Drei-Säulen-Strategie beschlossen. Dabei ging es um den Gesundheitsschutz für unsere Mitarbeiter und Kunden, die Aufrechterhaltung der wirtschaftlichen Gesundheit unserer Sparkasse und die Erfüllung unseres öffentlichen Auftrags. Wir verstehen uns als systemrelevant, gehören also zur kritischen Infrastruktur.“ Aus diesem Grund habe man keine Kurzarbeit beantragt, auf durchgängige Schließungen verzichtet und ein umfangreiches Hygienekonzept umgesetzt. „Wir wollten weiter vor Ort für unsere Kunden da sein, und dieses Vorgehen hat sich bewährt.“ wb

» Web: www.sparkasse-harburg-buxtehude.de



Sieht gut aus: So wird es ab Frühjahr 2023 am Sparkassen-Standort an der Buxtehuder Bahnhofstraße aussehen.

Genehmigt!

Sparkassen-Neubau in Buxtehude kann beginnen – Abrissarbeiten im alten Gebäude gestartet – Umzug für Frühjahr 2023 vorgesehen

Jetzt kommt Bewegung in das Projekt „Sparkassen-Neubau“ an der Buxtehuder Bahnhofstraße: Die Baugenehmigung liegt vor. Der Abriss des mehr als 40 Jahre alten Bestandsgebäudes hat begonnen, die Grundsteinlegung für das innerstädtische Quartier ist für den Spätsommer vorgesehen. Wenn alles nach Plan verläuft, will die Sparkasse Harburg-Buxtehude ihr neues Beratungszentrum im Frühjahr 2023 beziehen. Die Zusage der Baugenehmigung sorgte bei allen Beteiligten für Freude. „Endlich kann's losgehen“, sagte ein erleichterter Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Harburg-Buxtehude, Andreas Sommer. Am 26. Januar 2021 hatte das mit dem Entwurf beauftragte Büro „Lohmann Architekten BDA“ aus Rotenburg den finalen Planungsstand des Wohn- und Geschäftshauses im zuständigen Ausschuss der Stadt Buxtehude vorgestellt. In einigen Bereichen mussten die Pläne noch einmal überarbeitet werden. „Bei der Planung gab es aufgrund der Grundstückssituation manche Hürde zu nehmen. Verwaltung und Politik der Hansestadt Buxtehude waren aber zu jeder Zeit sehr kooperativ und um konstruktive Lösungen bemüht“, lobt Jürgen Lohmann die gute Zusammenarbeit mit der Hansestadt Buxtehude. Auf dem vom Planungsbüro Lohmann Architekten BDA neu konzipierten Gelände entsteht ein „innerstädtisches Quartier für neues Wohnen und Arbeiten

im Herzen Buxtehudes“. Verteilt auf drei Gebäude finden sich ein modernes Beratungszentrum der Sparkasse, Büro- und Gewerbeflächen sowie 43 Wohneinheiten in unterschiedlicher Größe wieder. Den Mietern stehen in der Tiefgarage 55 Stellplätze zur Verfügung, für Besucher der Sparkasse und des benachbarten Ärztehauses sind rund 45 weitere Parkplätze im Außenbereich vorgesehen. Die Sparkasse Harburg-Buxtehude realisiert das Neubauprojekt gemeinsam mit der May & Co. Unternehmensgruppe aus Itzehoe. „Wenn alles planmäßig verläuft, bekommt die Sparkasse Ende 2022 den veredelten Rohbau übergeben“, sagt Thorge Evers, Geschäftsführer des ausführenden Architekturbüros HEP Architekten in Buxtehude.

Nachhaltigkeit und Regionalität

Sparkassen-Vorstand Andreas Sommer betont, dass bei dem Projekt neben städtebaulichen Kriterien vor allem Nachhaltigkeit und Regionalität im Fokus stehen. Das Gebäude werde nach einem hohen Effizienzstandard (KfW55) gebaut, dazu gehören unter anderem ein begrüntes Atrium-Dach und ein Blockheizkraftwerk. „Darüber hinaus stellen wir aus eigenen Mitteln ein E-Fahrzeug sowie E-Bikes zur Verfügung, die von Bewohnern und Nutzern der Büroflächen nach dem Modell des Car- und E-Bike-Sharing genutzt werden können“, erklärt Sommer. Auch entsprechende Ladestationen werden installiert. Und wie schon beim jüngsten Umbau in Harburg versuche man, Aufträge möglichst an Unternehmen aus der Region zu vergeben und damit den Mittelstand vor Ort zu stärken. Mit HEP Architekten habe man sich für ein erfahrenes Buxtehuder Architekturbüro entschieden, dass für die Ausschreibung und Auftragsvergabe sowie die Ausführungsplanung und Bauleitung verantwortlich ist. Weitere Leistungen sind bereits oder werden bestenfalls an ortsansässige Unternehmen vergeben.



Eisenbahnbauverein
Harburg eG



GLÜCKLICH WOHNEN
www.ebv-harburg.de

Nichts beruhigt die Nerven derzeit so gut wie eine positive Sicht auf das, was in näherer Zukunft auf Hamburg, Deutschland und den Rest der Welt zukommt. Mitten im alltäglichen medialen Dauerfeuer der Hiobsbotschaften rund um Corona, Impfdesaster und Inzidenzwerte hilft da schon ein einziger Satz. Und den sagt Steffen Wüsthof, seit Kurzem Leiter des gesamten Firmen- und Unternehmenskundengeschäfts der Hamburger Volksbank: „Es wird einen Aufbruch geben!“

Vorständin Rita Herbers, verantwortlich für die Themen Vertrieb und Markt, blickte gemeinsam mit ihm im B&P-Gespräch auf das Corona-Jahr 2020 zurück und auf die sich abzeichnenden Schäden im Mittelstand. Zu den positiven Nachrichten zählt auch, dass die Hamburger Volksbank das Geschäftsjahr 2020 trotz sinkender Zins- und Provisionsüberschüsse gut abgeschlossen hat. Rita Herbers: „Unsere Bilanzsumme ist von 3,94 auf 4,37 Milliarden Euro gestiegen, unsere Eigenkapitalquote haben wir von 12,8 auf 15,8 Prozent erhöht. Mit 14,4 Millionen Euro vor Bewertung ist das Ergebnis akzeptabel.“ Im Vorjahr hatte der Vergleichswert bei 17,8 Millionen Euro gelegen. Dass die Zinsüberschüsse sinken, verwundert angesichts der anhaltenden Null- bis Minuszinsphase niemanden, dass die Hamburger Volksbank jedoch auch sinkende Provisionsüberschüsse ausweist, dann doch. Die überraschende Erklärung liefert Rita Herbers: „In Hamburg bleiben durch Corona die Touristen weg. Das bekommen wir als zentral gelegene Volksbank sehr deutlich zu spüren, weil die anfallenden Gebühren an den Geldautomaten in den Provisionsüberschuss wandern.“

Neu strukturiert

Traditionell gab es im Bereich der Firmen- und Unternehmenskunden eine Zweiteilung, die nun in der Person von Steffen Wüsthof erstmals aufgelöst wird: Er verantwortet ab sofort sowohl sein vertrautes Aufgabengebiet – das Firmenkundengeschäft (kleine und mittlere Unternehmen) – als auch das Unternehmenskundengeschäft, in dem die Großkunden zusammengefasst sind. Rita Herbers: „Die Kundensegmentierung ist im Bankengeschäft gang und gäbe, aber es gibt eine Reihe von Synergien. Deshalb haben wir jetzt beide Geschäftsbereiche zusammengefasst.“ In Zahlen liest sich das so: Die bisherigen Firmenkunden umfassen rund 11 000 Betriebe mit einem Geschäftsvolumen von rund 450 Millionen Euro. Die 1500 Unternehmenskunden, darunter auch institutionelle Akteure im Immobilienbereich, bringen 1,3 Milliarden Euro in die Waagschale. Herbers: „80 Prozent des Gesamt volumens entfällt auf den mittelstandsgeprägten Bereich.“ Also die klassische Klientel der Volksbanken.

Sie ziehen eine Bilanz für 2020 und wagen einen Blick in die nahe Zukunft: Rita Herbers, Marktvorständin der Hamburger Volksbank, und der neue Leiter des jetzt zusammengefassten Firmen- und Unternehmenskundengeschäfts, Steffen Wüsthof.

Foto: Hamburger Volksbank



„Es wird einen Aufbruch geben!“

B&P-GESPRÄCH Rita Herbers und Steffen Wüsthof über die Hamburger Volksbank im Corona-Jahr 2020 und die Perspektiven für 2021

Das Firmenkundengeschäft (kleine und mittlere Unternehmen) – als auch das Unternehmenskundengeschäft, in dem die Großkunden zusammengefasst sind. Rita Herbers: „Die Kundensegmentierung ist im Bankengeschäft gang und gäbe, aber es gibt eine Reihe von Synergien. Deshalb haben wir jetzt beide Geschäftsbereiche zusammengefasst.“ In Zahlen liest sich das so: Die bisherigen Firmenkunden umfassen rund 11 000 Betriebe mit einem Geschäftsvolumen von rund 450 Millionen Euro. Die 1500 Unternehmenskunden, darunter auch institutionelle Akteure im Immobilienbereich, bringen 1,3 Milliarden Euro in die Waagschale. Herbers: „80 Prozent des Gesamt volumens entfällt auf den mittelstandsgeprägten Bereich.“ Also die klassische Klientel der Volksbanken.

Das sich Corona negativ auf den Mittelstand auswirken dürfte, steht außer Frage. Rita Herbers rechnet damit, dass die vielfach angekündigte Insolvenzwelle irgendwann kommen wird – was die Abschreibung von Krediten zur Folge hätte. Die aktuelle Situation in der Finanzbranche allgemein beschreibt sie als „Ruhe vor dem Sturm“.

Und sie sagt: „In der Folge könnte sich eine Vertrauenskrise entwickeln, die eine zweite Welle auslöst.“ Die Hamburger Volksbank versucht deshalb, das Ohr so nah wie möglich am Kunden zu haben. Steffen Wüsthof: „Der Beratungsbedarf ist immens hoch.“

Trotz aller Unsicherheiten verzeichnen wir für 2020 aber einen Zuwachs bei den Krediten. Wir gehen proaktiv und frühzeitig auf unsere Kunden zu. Wir sind im Gespräch – auf welchem Kanal auch immer.“

Aus Sicht des neuen Firmen- und Unternehmenskundenchefs teilt sich die Wirtschaft in drei Bereiche: die hart vom Lockdown betroffenen Branchen wie Gastronomie, Hotellerie, Einzelhandel, Tourismus und Kultur; dann die Unternehmen, in denen es heißt, man spüre noch nichts von der Krise, und die Profiteure wie Forschung, IT und Beratungsdienstleistungen. Rita Herbers: „Selbst in der Gastronomie gibt es ja auch Gewinner, denen es sehr gut gelingt, durch neue Modelle à la Sushi-Lieferdienst & Co. im Geschäft zu bleiben. Viele unserer Kunden sind durchaus sehr kreativ, manche haben gänzlich neue Ideen aus der Schublade geholt, die nun endlich umgesetzt werden.“ Steffen Wüsthof: „Die Schäden in der Unternehmensstruktur werden erst nach der Öffnung sichtbar werden. Ich bin aber überzeugt: Es wird einen Aufbruch geben!“

Genossenschaftsbanker durch und durch

Für Steffen Wüsthof ist die Zusammenlegung der Firmen- und Unternehmenskunden kein Neuanfang, gleichwohl eine Herausforderung und ein Karriereschritt. Der 46-jährige ist seit 20 Jahren bei der Hamburger Volksbank beschäftigt. Mit seiner Frau und zwei Töchtern lebt er im Süden Hamburgs: in Tötensen. Und damit im niedersächsischen Grenzgebiet zur nächsten großen Volksbank. Auf dem neuen Posten ist er künftig auch für den großen Immobilienbereich inklusive Projektentwicklung und die Hamburger Volksbank Immobilien GmbH, einer 100-prozentige Maklertochter, verantwortlich – ein Bereich, der sich aus Bankensicht weiterhin stabil und positiv entwickelt. **wb**

» Web: <https://www.hamburger-volksbank.de/firmenkunden.html>

„Nicht in Problemen denken, sondern in Lösungen!“

Führungskräfte und Personaler haben jetzt die große Chance, gemeinsam die elementar wichtigen Weichen für die Zukunft zu stellen



„Gemeinsam. Jetzt. Gestalten.“ – So lautet der Slogan von Elke Riechert, Unternehmensberatung & Coaching, aus Buchholz.

Von Elke Riechert

Wohin führt die unternehmerische Zukunft? Viele Veränderungen sind seit dem Jahr 2020 an den Start gegangen. Sei es das Thema Homeoffice, aber auch die Beachtung und Betreuung von Mitarbeitern in dieser sehr herausfordernden und belastenden Situation, wenn neben dem

Job auch noch die Familie betreut und beköstigt werden soll. All dies ist im Großen und Ganzen bislang gut gelungen. Jedoch zehrt der „Langzeitmodus“ dieser Situation an den Nerven und der inneren Haltung vieler Menschen. Die Fragen „Wozu das alles?“ und „Was für einen Sinn hat mein Job?“, aber auch die Ansage „Ich will mein altes Leben zurück!“ drücken die Unsicherheiten aus. Es ist alles dabei. Aus meiner Erfahrung sind jetzt insbesondere Führungskräfte und Personaler gefordert, im neu entdeckten beziehungsweise zu entdeckenden Zusammenspiel die Weichen für die Unternehmen und für die Menschen in den Unternehmen zu stellen.

Menschenorientierter Prozessansatz

Kennen die Führungskräfte die Stärken und Emotionen ihrer Mitarbeiter? Wissen sie, was die emotionalen Beweggründe für die Zukunftsplanung sind? Was hindert Führungskräfte daran, die Verwalterrolle aufzugeben und proaktiv zum Gestalter zu werden? Was hindert Führungskräfte daran, sich ihrer Haltung als Vorbild bewusst zu werden und Mit-

arbeitern einfach mal die Frage „Wie geht es Dir/Ihnen?“ zu stellen? Ein Erfolgsschlüssel in der Kommunikation ist das authentische Verhalten und das echte Interesse am Team. Die Zukunft liegt in der übergreifenden Zusammenarbeit dieser Bereiche, um aktiv die Herausforderungen und Chancen zu erkennen, zu begreifen, zu planen und umzusetzen. Ich nenne dies den „menschenorientierten Prozessansatz“. Der Mensch steht bei allen Veränderungen im Mittelpunkt. Ohne den Menschen geht nichts, ohne eine zeitgemäße Personalführung und Personalentwicklung innerhalb der sich anzupassenden Organisation wird künftig in den Wirtschaftsunternehmen nicht wirklich viel laufen. Verschiedene Studien beschäftigen sich unter anderem mit der Frage: „Was brauchen und wünschen sich die Menschen in den Wirtschaftsunternehmen?“ Gleich an erster Stelle stehen dann das Wohlbefinden und die Zufriedenheit. Der Wunsch nach Wertschätzung und Achtung verbunden mit dem Wert der Zugehörigkeit. Und dieses Ergebnis führt mich wieder zu den Führungskräften und Personalern. Je besser ich um die Stärken und Wünsche meiner Mitarbeiter weiß, desto mehr gelingt es mir in dem ab-

teilungs- und bereichsübergreifenden Austausch, die Eignungen und Wünsche einzelner zu berücksichtigen. Ein weiterer Aspekt des menschenorientierten Prozessansatzes ist die Weiterbildung. Lebenslanges Lernen ist in dieser schnelllebigen Zeit unvermeidbar. Lernen und wachsen, neue Aufgabenbereiche finden, die zu den Stärken passen, und miteinander kommunizieren. Jetzt werden viele denken „Ja, das machen wir!“ Dann denken Sie bitte einmal über folgenden Satz nach: „Nur wer sich gehört fühlt, spricht auch.“

Kann das zukunftsorientiert gelingen?

Es ist kein Hexenwerk und doch eine große Herausforderung – die Selbst-Reflexion der eigenen Persönlichkeit in der ausführenden Rolle als Führungskraft und als Personaler. Viel zu lange schon wird verwaltet statt gestaltet! Wie viele Führungskräfte und Personaler kennen Sie, die sich der besonderen Herausforderung bezüglich der Zukunftsfähigkeit ihres Unternehmens bewusst sind? Wie viele Unternehmen kennen Sie, die auf Ideen ihrer Führungskräfte zurückgrei-

fen, um zum Beispiel einen Zukunftswerkshop bereichs- und abteilungsübergreifend durchzuführen, während die Personaler für die Organisation, Moderation, Auswertung und begleitende Umsetzung stehen?

Gemeinsam. Jetzt. Gestalten.

Es ist nicht wichtig, immer alle Ziele zu erreichen, jedoch ist es wichtig, dass die Organisation ins Denken und Handeln kommt. Wie sonst wollen wir unsere Zukunft gestalten? Menschliche Ressourcen erkennen, Prozesse neu definieren, unseren Kunden Prozesse abnehmen, damit sich jeder auf eigene Kernkompetenzen konzentrieren kann? Menschen in schwierigen Situationen erreichen, motivieren und schätzen für das, was sie leisten? Es gibt zahlreiche Möglichkeiten, gemeinsam jetzt die Zukunft zu gestalten. Vielleicht ohne Präsenzpfligt, jedoch mit moderierter Videokonferenz, in Projekten, in Arbeitsgruppen und so weiter. Ein zukunfts-fähiger Ansatz: Nicht in Problemen denken, sondern in Lösungen.

» Web: www.elke-riechert.de

ZUSAMMENGROSS

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

TeamMittelstand
www.teammittelstand.de

AGA
Unternehmensverband
www.aga.de

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir schnellstmöglich einen / eine

VOLLJURISTEN/IN (m/w/d)

Schwerpunkt ARBEITSRECHT in Voll- oder Teilzeit.

Was wir Ihnen bieten:

- Einen modernen, familienfreundlichen Arbeitsplatz mit Möglichkeit zum mobilen Arbeiten
- Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- Die Chance zur freien Gestaltung Ihres Arbeitsplatzes sowie persönliche und fachliche Weiterentwicklung
- Persönlichen Kontakt zu Mitgliedern, die es schätzen, schon über viele Jahre kompetent von uns beraten zu werden
- Eine Zulassung als Syndikusrechtsanwalt ist möglich

Was Sie mitbringen:

- Als Volljurist/in haben Sie sich im Bereich Arbeits- und Sozialrecht spezialisiert.
- Bei uns geht Persönlichkeit vor – auch Berufsanfänger/innen und Wiedereinsteiger/innen sind uns willkommen.

Wir freuen uns auf Sie!
Arbeitgeberverband Lüneburg-Nordostniedersachsen e.V.
Sarah Reich, Stadtkoppel 12, 21337 Lüneburg, Telefon: 04131 / 8 72 12-23
E-Mail: info@av-lueneburg.de www.av-lueneburg.de

Kaum ein Jahr hat die Unternehmen dermaßen herausgefordert wie das zurückliegende. Das bestätigte auch das Vorstandstrio der Volksbank Lüneburger Heide eG mit Stefanie Salata, Gerd-Ulrich Cohrs und Ulrich Stock beim Jahrespressesgespräch. Ein Rückblick in ungewohnter Kulisse, denn die Veranstaltung fand digital im Streammax-Fernsehstudio der Buchholzer Firma Groh P.A. in Buchholz statt und entsprach damit den aktuellen Trends im Zeichen von Corona. Trotz allem: Der Vorstand ist mit dem Geschäftsverlauf 2020 durchaus zufrieden und vor allem eines: stolz auf die fast 600 Mitarbeiter, die dafür sorgten, dass die Wachstumskurve weiterhin nach oben zeigt.

„Wir haben die Krise bislang gut gemeistert“, resümiert Cohrs. „Sie sorgte dafür, dass wir uns schneller als geplant neu ausgerichtet haben. Wie bei vielen anderen Unternehmen beschleunigt die Pandemie einige Veränderungen, die sowieso demnächst anstehen. Unsere Annahmen zu Beginn des Jahres 2020 wurden ganz schön durcheinandergewirbelt, und wir wissen noch nicht, wie tiefgreifend diese Krise am Ende auf Teile unserer Wirtschaft wirkt. Aber wir sehen uns gut gerüstet. Mit unserem konsequenten Krisenmanagement, einer Kreditvergabe politik mit Augenmaß und mit unseren verantwortungsbewussten und engagierten Mitarbeitenden kommen wir zuverlässig durch diese Zeit.“

Starke Zuwächse in der Bilanz und darüber hinaus

Trotz Corona, Niedrigzinspolitik und Regulatorik erreichte die Bank laut Cohrs ein zufriedenstellendes Jahresergebnis. Dies bestätigt unter anderem die Bilanzsumme: Sie stieg 2020 um knapp acht Prozent auf 3,8 Milliarden Euro. Starke Zuwächse verzeichnet die Volksbank sowohl im Kredit- als auch im Anlagegeschäft.

Trotz Nullzins und teilweise Negativzins stiegen die Einlagen um sieben Prozent auf knapp drei Milliarden Euro. Auch das Wertpapiergeschäft nahm ordentlich Fahrt auf: „Mit einem Plus von 6,5 Prozent auf jetzt



Streammax-Bühne frei für den Vorstand der Volksbank Lüneburger Heide eG: Gerd-Ulrich Cohrs (von rechts), Stefanie Salata und Ulrich Stock.

Foto: VBLH

Die Pandemie wirkt als Trendbeschleuniger

Volksbank Lüneburger Heide eG: Rückblick auf ein besonderes Geschäftsjahr – Wachstum trotz schwieriger Zeiten

über eine Milliarde Euro spüren wir einen deutlichen und unserer Meinung nach wichtigen Trend hin zu Aktien, Fonds und anderen Wertpapieren“, sagt Cohrs.

Auf der anderen Seite befeuert der günstige Zins weiterhin die Kreditnachfrage sowohl im gewerblichen als auch im privaten Bereich. Hier wuchs das Volumen, beflügelt durch den Mittelstandskredit und die Immobilienfinanzierung, um stattliche 13 Prozent auf 2,2 Milliarden Euro. Außerdem habe die Volksbank dreimal so viele Förderkredite vermittelt wie im Jahr zuvor – insgesamt rund 85 Millionen Euro. Die Volksbank Lüneburger Heide eG hat derzeit 81 000 Mitglieder und 163 000 Kunden. Mehr als 4000 neue Teilhaber kamen 2020 hinzu.

In Drestedt erschließt die Volksbank-Tochter GEB (Gesellschaft für Entwickeln und Bauen

mbH) das Baugebiet „An der alten Bahn“, in Bispingen die Baugebiete „Allermoor“ und „Soltauer Straße“ sowie in Visselhövede das zentrale Gebiet an der Zollikofer Straße. Die GEB wie auch die zweite Firmtochter Immo-Konzepte GmbH erzielten 2020 Rekordergebnisse. Während die GEB auf die Entwicklung und Erschließung von Baugebieten spezialisiert ist, vermarktet Immo-Konzepte GmbH Wohn- und Gewerbeimmobilien.

Tochtergesellschaften tragen kräftig zum Gewinn bei

Positiv hat sich demnach die im Sommer gestartete Impulse-Kampagne ausgewirkt. Dabei geht es um die Erweiterung des Ange-

bots, vielfältige Kommunikationsmöglichkeiten und Qualitätsberatung in der Region. Hier kommt laut Ulrich Stock vor allem die Digitalisierung voll zum Zug. Corona wirkt sich somit als Trendbeschleuniger aus. Wer sich zum Präsenz-Betrieb zurückkehrt: Bis mindestens zum 30. April ist in einigen Filialen nur ein eingeschränkter Betrieb möglich. Mit „Qualitätsberatung“ sind vor allem beratungsintensive Leistungen wie Baufinanzierung, Altersvorsorge, Anlagenmanagement im Private Banking oder die Beratung von Firmenkunden gemeint. Hierfür bietet die Bank Spezialistenteams. Diese Teams werden demnächst noch ergänzt um das Team „Landwirtschaft“. Zudem bildet die Bank ein Team „Großinvestoren“, das zur professionellen Beratung für Großinvestoren in Immobilien eingesetzt wird. „Eine gute

Entscheidung ist bei bewegten Märkten für Kunden extrem wichtig. Das erreichen wir mit den Spezialisten“, sagt Stefanie Salata.

Volksbank investiert in die Zukunft

Auf dem Volksbankgrundstück in der Winsener Innenstadt erfolgt demnächst der Einzug in das neue Verwaltungsgebäude. Auf knapp 1000 Quadratmetern Nutzfläche bietet es über 40 hochmoderne Arbeitsplätze für den Vorstand und für die Mitarbeiter. Für eine neue Filiale in Stelle beginnen im bevorstehenden Frühling die Bauarbeiten. In Soltau steht im Sommer der Abriss des alten Filial-Gebäudes in der Wilhelmstraße bevor. In zwei bis drei Jahren soll der Neubau mit Bankfiliale, Gastronomie und Geschäftshaus die Innenstadt aufwerten.

Ausblick und Fazit: „Morgen kann kommen“

„Für die deutschen Finanzinstitute wird die Regulatorik weiter verschärft. Dabei spielen auch Themen wie Nachhaltigkeit und Eigenkapitalausstattung eine zunehmend wichtigere Rolle“, so Salata. Nachhaltigkeit gehöre laut ihrer Aussage zum Wesen einer Genossenschaft. Daher schaffte die Volksbank Lüneburger Heide eG (Slogan „Morgen kann kommen“) für den Bereich Nachhaltigkeit sogar ein eigenes Ressort. 2021 stelle in doppelter Hinsicht eine Herausforderung dar. „Zum einen müssen wir die wirtschaftlichen Folgen der Corona-Pandemie meistern. Leider müssen wir uns wohl darauf einrichten, dass die Zahl der Unternehmensinsolvenzen steigen wird. Zum anderen müssen wir uns selbst schnell weiterentwickeln. Nur so können wir der beschleunigten Digitalisierung, der weiter zunehmenden Regulierung und dem anhaltend niedrigem Zinsniveau begegnen“, so Stefanie Salata. „Zurzeit beträgt der EZB-Leitzins null Prozent. Der Zinssatz, zu dem wir Geld bei der EZB anlegen, beträgt seit September 2019 minus 0,5 Prozent. Wir rechnen in absehbarer Zeit nicht mit einem Zinsanstieg, und das heißt: Wir müssen stattliche Verwahrentgelte zahlen.“

» Web: <http://www.vblh.de>

Es geht um IHRE STORY!



Das neue DigitalPaket von Business & People – Ebenfalls neu: Der B&P-BusinessTalk

Nicht erst seit Corona befindet sich die Medienwelt in einem rasanten Wandel, allerdings hat die Pandemie zum einen dazu geführt, dass Nachrichten wieder eine ganz neue Aufmerksamkeit bekommen; Informationen und Inhalte – neudeutsch Content – andererseits aber auch auf ganz neuen Kanälen verbreitet werden. Eines ist jedoch konstant geblieben: Es geht immer um ein interessantes Thema, um möglichst neue Informationen oder aber auch spannende Entwicklungen – kurz: um IHRE STORY. So heißt der neue Slogan, unter dem Business & People das zusammenfasst, was über und aus Unternehmen berichtet wird. Die Wege der Verbreitung verändern sich dennoch: B&P ist ein klassisches Printprodukt im Tageszeitungsformat. Zusätzlich zur hohen Auflage von 45 000 gedruckten Exemplaren wird nun mit dem B&P DigitalPaket der Turbo eingeschaltet und IHRE STORY gezielt über digitale Medien verbreitet. Ein weiteres neues Format ist der B&P-BusinessTalk, ein Podcast made by B&P und Wortlieferant. Dass B&P-Inhalte digital abrufbar sind, ist keine neue Erfindung. Auf der Homepage finden sich mittlerweile weit über 3000 Artikel, die in den vergangenen gut sieben Jahren unter dem Dach des Zeitungsverlags Krause in Stade erschienen sind – eine Fundgrube für die Recherche über Unternehmen in der Metropolregion Hamburg Süd und darüber hinaus. Auch künftig wird jeder Artikel online zu finden sein. Das ist der Standard, an dem nicht gerührt wird.

Hören ist das neue Sehen

Das DigitalPaket, das zu einem Printbeitrag in B&P hinzugebucht werden kann, umfasst zum einen die Banner-Werbung auf der B&P-Homepage, zum anderen aber vor allem die Verbreitung über die B&P-Facebook-Seite und eine zielgruppenorientierte Anzeigen-Kampagne auf Facebook. Unter dem Button „IHRE STORY“ wird ein Link produziert, der direkt auf die aktuell veröffentlichte Geschichte führt. Vorteil: Über die Einstellungen kann der Inhalt sowohl geografisch als auch auf einen definierten Personenkreis eingegrenzt werden. Diesen Service übernimmt B&P. Das Paket kann in drei verschiedenen Preiskategorien gebucht werden.

Fragen zum B&P DigitalPaket? becker@business-people-magazin.de oder giese@business-people-magazin.de



Aufnahmebereit: Tobias Pusch (www.wortlieferant.de) hat die Technik installiert. Hier entsteht gerade der Trailer für den B&P-BusinessTalk. Foto: Wolfgang Becker

Audio-Formate sind derzeit in aller Ohren. Zum einen sind sie mit vergleichsweise wenig technischem Aufwand zu produzieren, zum anderen ideal geeignet, beispielsweise die Dienstfahrt zum Kunden mit interessanten Informationen über Unternehmen aus der Region zu begleiten. Zu hören sind unterhaltsame Interviews mit Unternehmern, Entscheidern und Verantwortlichen aus dem weiten Feld der Wirtschaft, zu dem B&P auch die Wissenschaft und die Wirtschaftsförderungen zählt.

Zusammengefasst werden die Aufnahmen unter dem Titel B&P-BusinessTalk, der als Podcast auf allen gängigen Plattformen von Spotify, Google, Audible & Co. zu finden sein wird. Auch die Podcast-Produktionen werden über Facebook-Anzeigen beworben und zusätzlich in den Printausgaben besonders gekennzeichnet. Die Aufnahmen macht „Wortlieferant“ Tobias Pusch, ein auslands- und rundfunkerfahrener Wirtschaftsredakteur aus Buchholz mit Faible für Audio-Formate, gemeinsam mit B&P-Objektleiter Wolfgang Becker.

■ Wie sich so ein Podcast anhört? Hier ein Link zum Trailer für den B&P-BusinessTalk: <https://wortlieferant.de/businessstalk>

» Fragen rund um das Thema Audio? podcast@business-people-magazin.de



Projekte realisieren – am besten mit der Erfahrung von LINDEMANN

Investoren, Grundstücksinhaber und zukünftige Nutzer profitieren von der ganzheitlichen Planung, Betreuung und Realisierung die LINDEMANN als Komplettdienstleister seinen Kunden bietet.



J. Lindemann GmbH & Co. KG
www.lindemann-gruppe.de | Telefon 04141 526-0

Viel Geld auf den Konten, wenig in den Läden

Sparkasse Lüneburg zieht Bilanz: Torsten Schrell und Sabine Schölzel über Trends, Zahlen, Pläne und die Folgen der Pandemie

Die traditionellen Bilanzpressekonferenzen von Sparkassen und Volksbanken beginnen derzeit fast alle mit demselben Satz: „Hinter uns liegt ein herausforderndes Jahr.“ Diesen Satz sagte auch Torsten Schrell, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Lüneburg, die im Corona-Jahr 2020 erstmals die Drei-Milliarden-Euro-Marke knackte – ein kräftiger Anstieg der Bilanzsumme um 5,7 Prozent auf 3,111 Milliarden Euro. Trotz des fast gleichförmigen verbalen Einstiegs: Fast überall gibt es Besonderheiten – so auch in Lüneburg Stadt und Land. Hier stiegen die Sichteinlagen, das Geld also, das Kunden auf ihren Konten liegen haben, stark an. Schrell: „Der Anstieg um 129 Millionen Euro ist auf den ausgebliebenen Konsum und die derzeitige Unsicherheit durch Corona zurückzuführen.“ Er schließt deshalb nicht aus, dass die Pandemie in der Handelsstruktur der beliebten Stadt sichtbare Schäden hinterlassen könnte.

Parallel zu den Sichteinlagen legten auch die Spareinlagen um 34 Millionen Euro zu. Auch hier ein Zeichen, dass Corona die Konsumlaune verdirbt – beziehungsweise das Shoppen durch Lockdown-Phasen quasi weitgehend unmöglich macht. Folge für die Sparkasse Lüneburg: Die erheblichen Beträge müssen bei der Bundesbank geparkt werden – und die stellt Negativzinsen in Rechnung. Für die Sparkasse schlägt der „ausgebliebene Kon-

sum“ der Kunden mit Kosten zu Buche, die sich im worst case in einem mittleren sechsstelligen Bereich bewegen dürften. Ungeachtet dieser Beobachtung zog Schrell jedoch ein positives Fazit: Vielen schwierigen Einflüssen zum Trotz habe die Sparkasse Lüneburg 2020 ein zufriedenstellendes Ergebnis erzielt. Wie sich die Jahre 21 und 22 entwickeln werden, ist aber auch für ihn schwer einzuschätzen. Vorsichtshalber wurden die Bewertungsaufwändungen erhöht, denn für den Fall, dass Corona eine Insolvenzwelle und/oder eine Entlassungswelle auslösen sollte, dürfte sich dies auch auf Kredite auswirken, die dann nicht mehr zurückgezahlt werden. Schrell: „Bislang sind die Pandemieauswirkungen noch im Rahmen. Wir haben frühzeitig reagiert und Gespräche mit unseren Kunden sowohl im privaten als auch im gewerblichen Bereich geführt. Bis Ende 2020 hatten wir Tilgungsaussetzungen im dreistelligen Bereich.“

Der Blick auf die Zahlen

Der Blick auf die nackten Zahlen offenbart dennoch leichte Corona-Folgen: Das Ergebnis vor Steuern liegt bei 5,5 Millionen Euro (Vorjahr: 7,3 Millionen). Der Bilanzgewinn ist mit 1,5 Millionen Euro (1,9 Millionen) ausgewiesen. Der Zinsüberschuss ist mit 38,7 Millionen Euro konstant, das Kreditvolumen mit 2,3 Milliarden Euro ebenfalls. Der

Provisionsüberschuss ist mit 22 Millionen Euro leicht rückläufig (22,9). Die Zahl der Geschäftskonten sind mit 8781 stabil (-27). Bei den Privatgirokonten hat die Sparkasse dagegen um fast 600 kräftig zugelegt: 97 754. Die Mitarbeiterzahl liegt aktuell bei durchschnittlich 506 (524). Für Sabine Schölzel, im Vorstand für den Vertrieb zuständig, war 2020 ebenfalls herausfordernd, denn es war an ihr, in den 21 Filialen für Sicherheit sowohl für Kunden als auch



Sie stellten das Ergebnis des Corona-Jahres 2020 und den Ausblick auf 2021 vor: Torsten Schrell, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Lüneburg, und Vertriebsvorständin Sabine Schölzel.

Fotos: SK Lüneburg



Wird in den kommenden Jahren sukzessive umgebaut: die Sparkassen-Zentrale An der Münze in Lüneburg.

Mitarbeiter zu sorgen: „Die ersten Plexiglaswände haben wir im ersten Lockdown hier im Haus noch selbst gebaut. Das musste ja schnell gehen.“ Zugleich wurden die Berater technisch so ausgestattet, dass Beratung nun problemlos online angeboten werden kann. Schölzel: „Am 1. Oktober ging unser digitales Beratungszentrum ans Netz. Das war natürlich schon länger geplant. Heute erleben wir, dass immer mehr Kunden diesen Service nutzen und online mit den Kollegen sprechen, die in Amelinghausen sitzen.“ Die 21 Filialen blieben dennoch während beider Lockdowns geöffnet. Seit dem 1. Januar 2021 haben nun auch Geschäftskunden die Möglichkeit, sich per Video im neuen Business-Center beraten zu lassen.

Corona macht's nötig

Insgesamt erleben die digitalen Kanäle der Sparkasse Lüneburg einen regelrechten Boom. Beschleunigt von Corona zählte die Sparkasse 2020 rund 4,5 Millionen Kontakte in der Internetfiliale. 25 000 Kunden nutzten die Sparkassen-App (plus sechs Prozent). Mehr als jeder zweite Kunde schätzt mittlerweile das bequeme Online-Banking. Im Kundenzentrum gingen 160 000 Anrufe

ein. Und mehr als jede zweite Transaktion mit der Sparkassen-Card wurde kontaktlos ausgeführt – Corona macht's nötig. Auch ein weiterer allgemeiner Trend ist in Lüneburg zu beobachten: Aktien stehen hoch im Kurs. Vorständin Sabine Schölzel: „Viele Kunden kauften nach, als die Kurse Anfang des Jahres rasant einbrachen. Viele Neueinsteiger haben die Aktie erstmals für sich entdeckt. Die Zahl unserer Depots ist um 4,6 Prozent gewachsen.“ Der Ausblick für 2021: Sabine Schölzel, die im Sommer nach München wechselt und ihren Posten an Janina Rieke, Leiterin der Business Bank, übergibt, will sich mit einer innovativen Idee verabschieden: dem Berater-Finder. Künftig sollen sich die Kunden ihren persönlichen Sparkassenberater selbst aussuchen dürfen. Dazu sind die rund 80 Berater eingeladen, sich persönlich vorzustellen. Und noch etwas kommt auf die Kunden zu: Der Hauptstandort mitten in der Lüneburger Innenstadt wird saniert. An der Münze wird es in den kommenden Jahren ein umfangreiches Bauprogramm geben – auch mit dem Ziel, die eigenen Nachhaltigkeitsziele zu erreichen. wb

» Web: www.sparkasse-lueneburg.de

Interessantes Bauprojekt im Zentrum von Apensen

- Moderne Ausstattung
- energieeffizient (KfW 55)
- barrierefrei
- mit Aufzug
- verschiedene Wohnungsgrößen für Selbstnutzer oder Kapitalanleger
- voraussichtliche Fertigstellung Ende 2021

Nur noch wenige Wohnungen frei!

Sprechen Sie mich an: Claudia Offermann 0 41 65 / 999 777



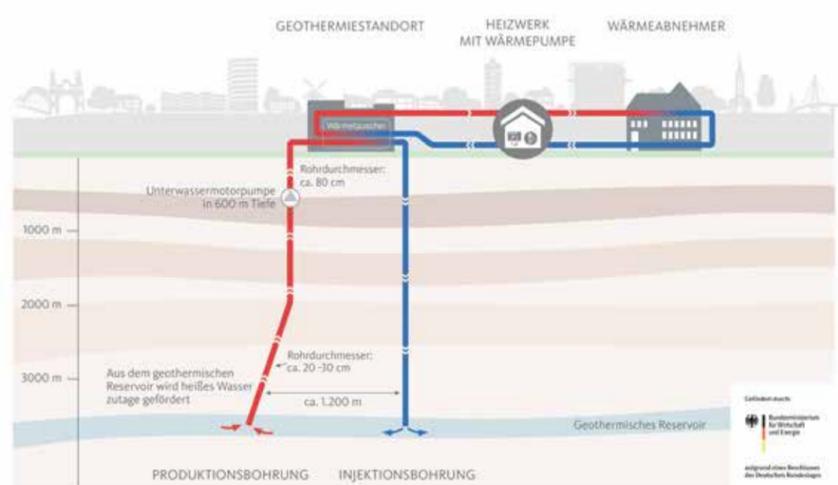
UWE BEHRENS
Immobilien

Uwe Behrens Immobilien

Hauptstraße 5
21279 Hollenstedt
Tel: +49 (4165) 999 777
Fax: +49 (4165) 999 770
E-Mail: info@uwebehrens.net
Internet: www.uwebehrens.net

FÜR WILHELMSBURG

NUTZUNG VON ERDWÄRME



Erdwärme aus 3500 Metern Tiefe

Mit dem Fahrrad vom Hauptbahnhof zum Fernsehturm sind es rund drei Kilometer. Genauso tief schlummert das Energiepotenzial, das den Stadtteil Wilhelmsburg klimafreundlich heizen soll. Diese Chance wollen die IBA Hamburg und Hamburg Energie nun gemeinsam nutzen. Denn an die zukünftige Wärmeversorgung der Quartiere der IBA Hamburg in Wilhelmsburg sind hinsichtlich Klima- und Umweltschutz hohe Anforderungen gestellt. Die Energie soll zu 100 Prozent erneuerbar im Stadtteil produziert werden. Basis der klimafreundlichen Versorgung der Quartiere Wilhelmsburger Rathausviertel, Elbinselquartier und Spreehafenviertel durch Hamburg Energie ist die Nutzung von natürlicher Erdwärme. Dazu wird in die Tiefe gebohrt und eine Geothermie-Anlage im Wilhelmsburger Hafengebiet errichtet, die heißes Thermalwasser aus einer Tiefe von bis zu 3500 Metern nach oben holt. Über Wärmetauscher wird die Energie dem Wasser entzogen und in das dezentrale Nahwärmenetz eingespeist. Das abgekühlte Wasser wird zurück in die Erde geleitet. Perspektivisch soll die gesamte Elbinsel von der klimafreundlichen, zuverlässigen und

sicheren Energieerzeugung profitieren. Die geplante Geothermie-Anlage ist das Herzstück des Projektes „IW3 – Integrierte Wärmewende Wilhelmsburg“, ein vom Bundeswirtschaftsministerium gefördertes Reallabor der Energiewende, das zur Blaupause für die umweltfreundliche Versorgung mit Erdwärme in Norddeutschland werden soll. Nach umfangreichen Voruntersuchungen über die vergangenen zehn Jahre beginnt die Bohrung in Wilhelmsburg in diesem Jahr. Seit 2008 entwickelt IBA Hamburg unter anderem das räumliche Klimaschutzkonzept „Erneuerbares Wilhelmsburg“ als Antwort auf die Frage nach einer klimaverträglichen Zukunft Hamburgs. Der Energiebunker, der Energieberg Georgswerder und der Energieverbund Wilhelmsburg-Mitte sind schon feste Bestandteile dieses Konzeptes. Karen Pein, Geschäftsführerin IBA Hamburg GmbH: „Das Projekt Tiefengeothermie ist ein weiterer wichtiger Meilenstein. Bei den anstehenden Projekten auf der Elbinsel können wir einen bedeutsamen Beitrag auf Quartiersebene leisten. Dazu gehören ein verantwortungsvoller, ökologisch nachhaltiger Umgang mit Ressourcen und der Umwelt sowie eine zukunftssichere Energiestrategie.“

So wächst der Baustoffhandel in Corona-Zeiten

B&P-GESPRÄCH bauwelt-Inhaber Alexander Delmes über die Bilanz 2020, die Planungsunsicherheit der Bauherren und die eigene Wachstumsstrategie

Das Thema Wachstum treibt derzeit viele Unternehmen um, denn die Pandemie sorgt für ein hohes Maß an Planungsunsicherheit. Da niemand so genau weiß, wie sich die Dinge entwickeln, sind Wachstumsprognosen stets mit einem Vorbehalt versehen. So geht es auch Alexander Delmes, geschäftsführender Gesellschafter der bauwelt Delmes Heitmann, dem mit elf Standorten größten Baustoffhändler in der Metropolregion Hamburg. Er sieht allerdings einige Indizien, die darauf schließen lassen, dass sich auch die bislang gut aufgestellte Baubranche auf eine verhaltene Nachfrage einstellen muss: „Egal, wie schnell es gelingt, der Lage Herr zu werden – Corona ist auch ein Thema für 2022, 2023 und 2024. Ich rechne mit langfristigen Investitionsschäden.“ Immerhin: Die bauwelt ist mit einer positiven Bilanz aus dem Jahr 2020 herausgekommen und hat sogar die Wachstumsziele erreicht. Delmes: „Nach dem ersten Schock im Frühjahr zog das Geschäft wieder an. Die letzten vier Monate haben das Ergebnis gerettet – unter anderem mit einem Rekordumsatz im Dezember.“ Dennoch gibt es Parameter, die auf ein sich abzeichnendes Tal hindeuten. Alexander Delmes: „Die Zahl der Baugenehmigungen ist rückläufig. Viele Projektoren

sind vorsichtiger geworden. So ist beispielsweise die Hotelentwicklung in Hamburg derzeit voll ausgebremst, weil Bauvorhaben verschoben oder sogar verworfen werden. Auch bei den geplanten Bürobauten sehe ich eher Fragezeichen. Wir arbeiten weiter an der Gestaltung unseres Leistungspektrums, um dem sich abzeichnenden Trend entgegenzuwirken.“

Voll im Trend: Online-Beratung

Gleichwohl verweist der bauwelt-Chef aber auch darauf, dass die Auftragsbücher der Bauunternehmen derzeit noch randvoll sind. Dennoch müsse in manchen Bereichen eine Umsatzzelle einkalkuliert werden, die allerdings auch an anderer Stelle wieder ausgeglichen werden könnte: „Wer in Corona-Zeiten nicht verreist und auch sonst kaum Gelegenheit hat, Geld auszugeben, der investiert in sein Zuhause. Für uns heißt das: Vorbereiten auf das Geschäft im Bereich Garten- und Landschaftsbau sowie Fliesen, Bodenbeläge, Türen, Fenster und Tore.“ Ein Tipp: Jedes Jahr bringt die bauwelt einen Gartenkatalog heraus und lässt 200 000 Exemplare drucken.



Alexander Delmes, geschäftsführender Gesellschafter der bauwelt, in der Zentrale an der Maldfeldstraße in Seevetal (Beckedorf): Das aufsteigende Balkendiagramm zeigt die Wachstumskurve im Online-Handel.

Foto: Wolfgang Becker

Ganz konkretes Wachstum gibt es 2021 mit der Eröffnung des elften Standorts – in Hummelbüttel ist die bauwelt jetzt auch präsent und erschließt damit einen weiteren strategisch gelegenen Standort in Hamburg. Der große Vorteil: Wenn Kunden jetzt online bestellen, haben sie von jedem Ort der Hansestadt einen relativ kurzen Weg zur nächsten bauwelt-Niederlassung. Weiterhin führt Alexander Delmes aus: „Mittlerweile bieten wir unseren Kunden auch Online-Videoberatung an. Das funktioniert bequem von zu Hause aus: Der Kunde sitzt auf dem Sofa und läuft per Videocall mit einem bauwelt-Berater durch die Ausstellung. Beispielsweise

sucht er sich Terrassenplatten oder ähnliches aus. Ist die nähere Auswahl getroffen, schicken wir im Zweifel die Muster nach Hause. Oder er kommt in die bauwelt, um die Muster kontaktlos abzuholen. Dasselbe gilt dann nach der Bestellung für die Lieferung. Egal wo er wohnt – der Weg ist immer kurz.“ Der Onlineshop der bauwelt richtet sich vor allem an die klassischen Handwerkskunden. Er ist allerdings auch für Privatkunden freigeschaltet – hier können sie sich das ganze Lagersortiment und auch die Verfügbarkeit ansehen. Was fehlt, sind die Preise – die werden auf Anfrage mitgeteilt. Der Grund: Für die Geschäftskunden sind individualisierte

Preise hinterlegt, die von Fall zu Fall variieren. Insgesamt ist das Online-Geschäft stark gewachsen, wie Alexander Delmes sagt. Vor allem für Handwerksbetriebe hat das System große Vorteile. Die benötigten Artikel können abends bestellt werden und liegen am nächsten Morgen abholbereit am vereinbarten bauwelt-Standort oder werden direkt an die Baustelle geliefert. Alternativ können auch Termine vor Ort gebucht werden, unter den Auflagen der aktuellen Corona-Lage. **wb**

» Web: www.bauwelt.eu,
<https://www.shop.bauwelt.eu/>

HHLA erzielt 2020 positives Ergebnis trotz Rückstellung für Effizienzprogramm

Die Hamburger Hafen und Logistik AG (HHLA) hat im Geschäftsjahr 2020 nach vorläufigen Zahlen ein positives Konzern-Betriebsergebnis (EBIT) in Höhe von rund 123 Millionen Euro erzielt (im Vorjahr: 221 Millionen Euro). Zum einen belasteten die Einschränkungen der wirtschaftlichen Tätigkeit zur Bekämpfung der Corona-Pandemie das operative Ergebnis. Zum anderen wurde im vierten Quartal 2020 eine Rückstellung in Höhe von rund 43 Millionen Euro gebildet. Die Rückstellung steht im Zusammenhang mit der Durchführung von Restrukturierungsmaßnahmen im Zuge eines Effizienzprogramms im Segment Container. Ohne die Rückstellung läge das Konzern-EBIT bei rund 166 Millionen. Die Konzern-Umsatzerlöse

beliefen sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf rund 1,30 Milliarden Euro (im Vorjahr: 1,38 Milliarden Euro). Angela Titzrath, HHLA-Vorstandsvorsitzende: „Dank rechtzeitig umgesetzter operativer Maßnahmen und der Disziplin unserer Beschäftigten ist die HHLA bisher gut durch die Corona-Pandemie gekommen. Das bestätigen auch die vorläufigen Zahlen für das Geschäftsjahr 2020. Mit der geplanten Rückstellung wollen wir die Leistungskraft und Wettbewerbsfähigkeit des Segments Container stärken, damit die HHLA auch künftig den Anforderungen ihrer Kunden gerecht werden kann.“ Im börsennotierten Teilkonzern Hafenlogistik beliefen sich die Umsatzerlöse im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 1,27 Milliarden

Euro (im Vorjahr: 1,35 Milliarden). Unter Berücksichtigung der genannten Rückstellung erzielte der Teilkonzern ein Betriebsergebnis (EBIT) in Höhe von rund 110 Millionen Euro (im Vorjahr: 204 Millionen). Das um die Rückstellung bereinigte EBIT beträgt rund 153 Millionen Euro. Der starke Rückgang um 46,1 Prozent beziehungsweise 24,9 Prozent vor Rückstellung resultiert im Wesentlichen aus pandemiebedingten Volumentrübkängen und Marktanteilsveränderungen. So reduzierte sich die Umschlagmenge im Segment Container um 10,6 Prozent auf knapp 6,8 Millionen Standardcontainer (TEU) (im Vorjahr: 7,6 Millionen TEU). Der Containertransport im Segment Intermodal lag mit 1,536 Millionen TEU leicht unter dem Niveau des Vorjahres.





smart green hightec

...
morgen
beginnt
jetzt

HARTMANN
HAUSTECHNIK
HEIZUNG | BÄDER | SANITÄR

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

www.hartmann-haustechnik.info

KOLUMNE



DIERKES PARTNER
WIRTSCHAFTSPRÜFER STEUERBERATER RECHTSANWÄLTE

Der Steuer-Tipp

Von **LARS STARKE**

Wer ist sachverständig?

Nachweis des niedrigeren gemeinen (Immobilien-)Werts durch ein Sachverständigengutachten

Die Bewertung von Immobilien anlässlich eines Erbfalls oder einer Schenkung stellt oftmals einen Streitpunkt zwischen Steuerpflichtigen und Finanzverwaltung dar. Die zutreffende Wertermittlung ist freilich nicht trivial, weshalb zur individuellen Wertfindung häufig Sachverständigengutachten eingeholt werden. Hier kann sich die Frage stellen, wer „sachverständig“ ist. Der Bundesfinanzhof (BFH) als oberstes Gericht bei Steuerstreitigkeiten hat erneut bestätigt, dass er hierzu eine recht restriktive Auffassung vertritt: Sachverständig ist für den BFH der örtlich zuständige Gutachterausschuss oder ein öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger. Nur von diesen Personen seien Gutachten und in der Folge ein niedrigerer Immobilienwert anzuerkennen. Kurioserweise vertritt die Finanzverwaltung hierzu eine „offenere“ Auffassung und möchte auch dieses Urteil nicht über den Einzelfall hinaus anwenden.

Doch der Reihe nach: Gesetzlich ist die Bewertung bebauter und unbebauter Grundstücke nach festgelegten typisierenden Verfahren zum jeweiligen Stichtag vorgesehen. Da der Gesetzgeber durchaus die Möglichkeit gesehen hat, dass typisierende Verfahren naturgemäß den Wert der Immobilie nur näherungsweise bestimmen und somit nicht in jedem Fall zu zutreffenden Ergebnissen führen, wurde dem Steuerpflichtigen ein Wahlrecht eingeräumt. Im Einzelfall kann ein niedrigerer Wert auch durch einen zeitnahen Kauf/Verkauf des zu bewertenden Grundstücks oder durch Einholung eines Sachverständigengutachtens nachgewiesen werden. Die Finanzbehörden erkennen ein Gutachten des zuständigen Gutachterausschusses oder eines Sachverständigen an. Es muss sich auch nicht zwingend um öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige handeln. Es genügt ein Sachverständiger, der über besondere Kenntnisse und Erfahrungen auf dem Gebiet der Bewertung von Grundstücken ver-

fügt und dies auch mittels einer Zertifizierung nachweisen kann.

Der „Nichtanwendungserlass“

Die restriktivere Auffassung des BFH wurde seitens der Finanzverwaltung dank eines sogenannten „Nichtanwendungserlasses“ wieder auf den entschiedenen Einzelfall beschränkt. Dies ist aus Sicht der Steuerpflichtigen zu begrüßen. Das Gutachten darf natürlich kein „Gefälligkeitsgutachten“ mit inhaltlichen Mängeln sein. Denn Rechtsprechung und Finanzverwaltung sind sich einig, dass das Gutachten nicht automatisch von den Finanzämtern übernommen werden muss. Vielmehr kann das Gutachten von Finanzverwaltung und erstinstanzlichen Finanzgerichten in vollem Umfang geprüft und gewürdigt werden. Enthält ein Gutachten Mängel, ist es zurückzuweisen und wird gerade nicht zur Wertfindung herangezogen. Es kommen dann wieder die gesetzlichen Bewertungsmethoden zur Anwendung.

Zusammengefasst haben Steuerpflichtige also die Möglichkeit, dank eines Sachverständigengutachtens einen im Vergleich zu den pauschalen Ermittlungsmethoden niedrigeren Wert nachzuweisen. Die Finanzverwaltung erkennt dafür im Grunde mehr Sachverständige an als die Gerichte. Wenn Sie die Einholung eines Gutachtens „nur“ aus steuerlichen Gründen erwägen, sollte zunächst geprüft werden, ob die vermeintliche Steuerersparnis die Gutachterkosten übersteigt. Andernfalls wäre die Beauftragung wirtschaftlich gesehen nicht sinnvoll. Und zu guter Letzt: Ist schon absehbar, dass ein Fall vor Gericht gehen wird, sollte schon von Beginn an ein Gutachter ausgewählt werden, dessen Gutachten auch von den Gerichten grundsätzlich anerkannt wird.

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



AGA-Jahrestagung in Zeiten der Pandemie: Alle Akteure, auch Hamburgs Bürgermeister Dr. Peter Tschentscher, wurden online zugeschaltet. Und alle warten irgendwie darauf, dass man sich endlich mal wieder live begegnen kann... Foto: Wolfgang Becker

„Wir müssen jetzt die Nerven behalten“

AGA-Jahrestagung im Online-Modus: Hamburgs Bürgermeister Peter Tschentscher und Verbandspräsident Hans Fabian Kruse zeichnen eine optimistische Perspektive

Was heute noch gilt, kann morgen schon anders sein: Die großen Unsicherheiten in der Bewertung der Corona-Pandemie vor allem mit Blick auf die Wirtschaft standen auch im Mittelpunkt der traditionellen Jahrestagung, zu der der AGA Norddeutscher Unternehmensverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen e.V. traditionell im Frühjahr einlädt. Dieses Mal meldete sich Hauptgeschäftsführer Volker Tschirch direkt aus dem TV-Studio, das der AGA eingerichtet hat (und auch seinen Mitgliedern zur Verfügung stellt). AGA-Präsident Dr. Hans Fabian Kruse gab ein differenziertes Lagebild aus den Unternehmen zum Einstand, dann war es an Hamburgs Bürgermeister, Dr. Peter Tschentscher, die Sichtweise der Politik zu erläutern – immer unter dem Vorbehalt einer sich ständig verändernden Situation, aber durchaus auch mit einer optimistischen Perspektive.

Wermutstropfen Luftfahrt

Dass das deutsche Bruttoinlandsprodukt nach zehn Jahren des Wachstums um fünf Prozent eingebrochen ist, zeigt die teils existenziellen Auswirkungen der Pandemie auf einzelne Branchen. Sowohl Tschentscher als auch Kruse sehen Gewinner und Verlierer. Während einzelne Branchen Rekordumsätze verbuchen und beispielsweise der Online-Handel durch die Decke geht, ächzen der stationäre Handel (ausgenommen Lebensmittel), die Hotellerie, die Gastronomie, der Tourismus und der Bereich Kultur/Events/Messen unter den Folgen des Lockdowns. Tschentscher: „Sobald sich das Leben wieder einigermaßen normalisiert, die Läden wieder öffnen und Veranstaltungen wieder

möglich sind, dürfte es hier einen Nachhol-effekt geben, der zumindest einen Teil der Verluste wieder ausgleicht.“

Doch das gilt nicht für alle. Tschentscher weiter: „Ein Wermutstropfen ist die Luftfahrt. Viele Unternehmen haben sich umgestellt und gelernt, dass Meetings auch online funktionieren. Die Geschäftsflogerei, wie wir sie vor der Pandemie kannten, wird es in diesem Ausmaß wohl nicht mehr geben. Es wird davon ausgegangen, dass es Jahre dauern wird, bis die Luftfahrt wieder ihr ursprüngliches Niveau erreicht.“ Nun ist die Luftfahrt nicht beim AGA vertreten, aber der größte Arbeitgeber der Hansestadt heißt Airbus und Lufthansa Technik ist ebenfalls ein Schwergewicht – die Worte des Bürgermeisters lassen erahnen, dass dieser Teil der Industrie und all der Zulieferer und Dienstleister durchaus mit Sorge betrachtet wird.

Hoffen auf die Impfkampagne

Kruse: „Corona drückt auf die Stimmung. Viele Händler schauen pessimistisch in die Zukunft. Wir spüren die Unsicherheit und auch die schwindende Geduld der Menschen im Lockdown.“ Aber er sagte auch: „Die Konjunktur ist weniger stark eingebrochen als in der Finanzkrise vor gut zehn Jahren.“ Sowohl der AGA-Präsident als auch der Bürgermeister setzen große Hoffnung auf die leider schleppend angelaufene Impfkampagne. Tschentscher verspricht, dass es bereits im zweiten Quartal eine deutliche Entspannung geben wird, weil dann deutlich mehr Impfdosen geliefert werden sollen: „Bis Ende März haben wir hier noch eine echte Mangelverwaltung, aber im zweiten

und dritten Quartal wird sich das substantiell verbessern. Wir müssen jetzt noch einige Wochen die Nerven behalten und die Infektionszahlen niedrig halten. Unser Ziel: Die Pandemie darf uns nicht entgleiten.“ Er sei optimistisch, dass sich die Situation Ende des Jahres deutlich besser darstelle als jetzt. Dazu brauche es jetzt weiterhin Disziplin. Tschentscher: „Wir haben den Ausweg aus der Pandemie vor Augen. Das Impfen spielt dabei eine zentrale Rolle.“

Warten auf die zugesagten Hilfen

Ein zweites Thema, das vor allem die vom Lockdown besonders betroffenen Unternehmen umtreibt, ist die schleppende Auszahlung der Corona-Hilfen. Hier sprach Tschentscher Klartext: „Wir Länder haben uns dafür eingesetzt, die Gelder sofort auszusuchen. Das klappt leider nicht überall und sorgt für viel Unmut. Wir stehen bereit – sobald das Bundeswirtschaftsministerium die entsprechende Programmierung der IT-Systeme fertiggestellt hat. Daran hapert es ja.“ AGA-Präsident Kruse nutzte die Gelegenheit, ein Statement in Richtung Politik abzugeben: „Was wir nicht brauchen, ist ein noch so gut gemeintes Lieferkettengesetz und einen Rechtsanspruch auf Homeoffice.“ Für den Bürgermeister hatte er allerdings auch eine gute Nachricht auf dem Redemanuskript: „30 Prozent der Unternehmen wollen Personal einstellen, nur 14 Prozent planen einen Abbau. Wir halten unsere Fachkräfte.“ Und: „Ich rechne damit, dass die Wirtschaft den Rückgang schon im kommenden Jahr wieder aufgeholt hat.“ wb

» Web: www.aga.de

GLEICH ONLINE
VIDEO BERATUNG
BUCHEN:



FLIESEN, BÖDEN, TERRASSEN UND VIELES MEHR. LIVE BEI IHNEN ZU HAUSE.

Lassen Sie sich bequem von zu Hause beraten. Ihr persönlicher Fachberater führt Sie virtuell durch unsere PREMIUM-Ausstellungen und steht Ihnen für Fragen zur Verfügung. Voraussetzung für unsere Online Beratung ist die Möglichkeit eines Videocalls über Ihr Smartphone oder Tablet.

Maldfeldstraße 22
21218 Seevetal
Tel.: 040 769 68 - 0
www.bauwelt.eu

bauwelt
DELMES • HEITMANN

BAUSTOFFE FÜR GENERATIONEN.

Der Erstkontakt ist ernüchternd: Wer aus Altersgründen das Vorrecht hat, schon mal ein Vor-Checking bei der Rentenberatung zu absolvieren, der dürfte sich schnell die Frage stellen, ob denn das, was da am Ende übrig bleiben wird, ein „Leben in gesicherter Armut“ bedeutet oder finanziell schlicht unmöglich ist. Vor allem wenn auf dem Lebensweg beispielsweise aufgrund einer Scheidung Rentenansprüche abgetreten wurden, kann es eng werden. Der erste Gedanke: Warum nicht in gewissem Umfang einfach weiterarbeiten? Ob sich das lohnt, und wie Corona plötzlich eine bislang verschlossene Tür aufgestoßen hat, ist ein Thema, mit dem sich Herbert Schulte, Steuerberater bei Dierkes Partner auseinandergesetzt hat.

Er sagt: „Die Aussicht auf eine geringe Rente setzt eine Menge Gedanken in Gang. Selbst beim Erreichen der Höchstrente kann es manchmal eng werden, wenn vielleicht noch finanzielle Verpflichtungen erfüllt werden müssen – Unterhaltszahlungen, Kredite oder ähnliches. Mittlerweile haben wir die Situation, dass die starken Generationen, die Babyboomer, so langsam das Renteneintrittsalter erreichen. Das gilt erst recht, wenn man bedenkt, dass viele Betroffene schon früher aufhören möchten – wenn die 60 überschritten ist. Sie fehlen dem Arbeitsmarkt und beschern dem ohnehin schon vorhandenen Fachkräftemangel einen weiteren Schub.“

Jetzt steuert der Staat dagegen und macht ein attraktives Angebot, um die erfahrenen Senioren noch etwas im Markt zu halten. Doch zunächst die Frage, ob sich das Weiterarbeiten überhaupt lohnt.

Der Staat hat da mal eine Idee

Grundsätzlich gilt: Wer bis zum Erreichen des vollen Renteneintrittsalters arbeitet und dann regulär Rente bezieht, der darf so viel hinzuverdienen, wie er will, ohne dass sich das auf die Rente auswirkt. Das Gesamteinkommen wird allerdings versteuert, und es fallen Beiträge für die Kranken- und die Pflegeversicherung an. Anders liegt der Fall für diejenigen, die früher in Rente gehen. Bislang galt: Wer hinzuverdiente, musste sich das bis

zum Erreichen des regulären Rentenalters ab einem Jahresfreibetrag von 6300 Euro auf die Rente anrechnen lassen. Sprich: Sie wurde gekürzt. Damit wurde der Job häufig unattraktiv.

Schulte: „Weil die Fachkräfte, insbesondere die erfahrenen Ü-60er, nun aber vielfach noch leistungsfähig sind und gebraucht werden, hat der Staat reagiert. Bereits für 2020 wurde der Freibetrag von 6300 auf 44 590 Euro hochgesetzt, für 2021 ist er

sogar auf 46 060 erhöht worden.“ Konkret bedeutet das: Ein topfitter Babyboomer kann seine Rente kassieren und mehr als 3800 Euro im Monat hinzuverdienen, ohne dass es zu einer Anrechnung kommt. Ob das eine nachhaltige Anpassung ist, bleibt allerdings noch abzuwarten.

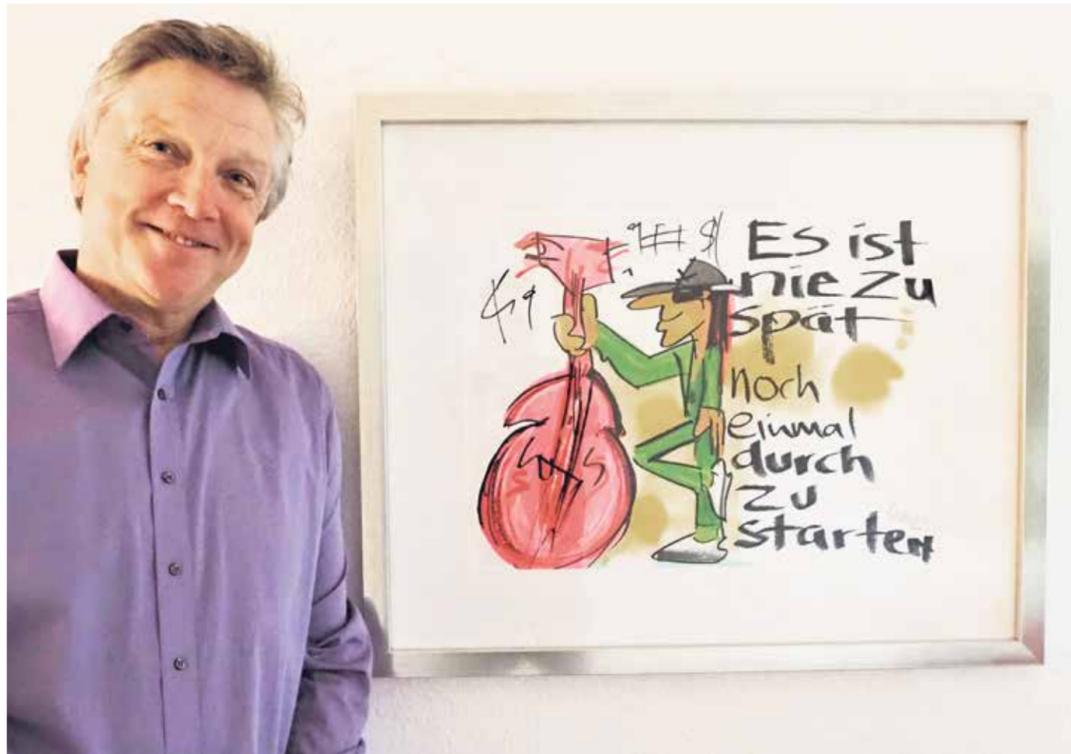
Herbert Schulte sieht in der neuen staatlichen Großzügigkeit durchaus einen Anreiz für die Babyboomer, weiterzuarbeiten und noch etwas fürs Brutto sozialprodukt zu leis-

ten: „Das hat ja auch einen psychologischen Effekt: Plötzlich gehört man nicht mehr zum alten Eisen, sondern wird wieder gebraucht und wertgeschätzt. Und man kann Vorbild sein für die junge Generation.“

Das sagen die Zahlen

Ein paar Zahlen zum Vergleich: Bei einer Rente von 2500 Euro bleiben nach Abzug der Sozialversicherungsbeiträge und der

Steuerberater Herbert Schulte hält es mit Udo Lindenberg: „Es ist nie zu spät, noch einmal durch-zustarten.“ Foto: Wolfgang Becker



Bye bye, Babyboomer... ?

Eine Generation enteilt in die Rente: Steuerberater Herbert Schulte beantwortet eine wichtige Frage: Wie viel darf ich hinzuverdienen – und lohnt sich das überhaupt?

Minimalbesteuerung im Jahr 22 200 Euro netto. Einem Arbeitnehmer, der 2500 Euro brutto im Monat verdient, bleiben bei 40 Stunden Wochenarbeitszeit 21 700 Euro netto. Die Kombi aus Vollrente (2500 Euro) und einem Job mit 2500 Euro würde nach Abzug von Steuern und Sozialversicherungsbeiträgen (ohne Renten- und Arbeitslosenversicherung) ein Jahres-Netto von gut 41 000 Euro erbringen. Die Kombi aus einer Teilrente (2000 Euro) und einem Job über 2500 Euro erbrächte dank der neuen Freibeträge immer noch gut 37 000 Euro. Diese Zahlen sind grob gerechnet, geben aber wider, wie es um die Finanzen eines Single-Haushaltes steht.

Wenn der Ehepartner gut verdient...

Die Lage ändert sich deutlich, wenn der rüftige Rentner mit einer gut verdienenden Frau verheiratet ist oder nennenswerte Einnahmen aus Kapitalerträgen oder Vermietungen/Verpachtungen hat, denn dann steigt die Steuerprogression. Schulte: „Wenn die Ehefrau sehr gut verdient, steigt logischerweise auch der Steuersatz – und zwar für beide. Man könnte auch sagen: Je mehr die Frau verdient, desto weniger bleibt ihrem Mann von der Rente. Für angespannte Ehesituationen mit getrennten Kassen empfiehlt sich eine Aufteilung der Steuerlast über eine getrennte Veranlagung. Oder eine separate Berechnung der jeweils auf die Eheleute entfallenen Steuerzahlungen. So ließe sich ein Ausgleich schaffen – wenn das dem Ehefrieden hilft.“

» Kontakt: hshulte@dierkes-partner.de

Premiere für die erste gemeinsame Gewerbeflächen-Bilanz

Metropolregion Hamburg legt Zahlen vor – Im Süden punktet der Heidekreis

Mit der ersten gemeinsamen Gewerbeflächen-Bilanz ist die Metropolregion Hamburg deutschlandweit Vorreiter. Sie analysiert Angebot und Nachfrage auf dem Gewerbeflächenmarkt, damit gezielte Prognosen und bedarfsgerechte Planungen möglich werden. In der ersten Analyse konzentrieren sich 45 Prozent der verkauften Flächen entlang der A7. 88 Prozent liegen in Niedersachsen und Schleswig-Holstein. Auf die Kreise Segeberg, Stade, Pinneberg, Cuxhaven und Heidekreis entfallen über 40 Prozent aller Verkäufe. Insgesamt wurden rund 267 Hektar vermarktet. Bei der Vorstellung der ersten Bilanz dieser Art sagte Andreas Rieckhof, Vorsitzender des Regionsrats der Metropolregion Hamburg und Staatsrat in der Hamburger Behörde für Wirtschaft und Innovation: „Die Auswertung ist ein Meilenstein in der Digitalisierung unserer Wirtschafts- und Planungsdaten. Wir haben damit ein fortschrittliches Instrument und eine wichtige Entscheidungsgrundlage zur Gewerbeflächenentwicklung in der Metropolregion Hamburg geschaffen.“

Aus dem gemeinsamen Gewerbeflächenportal GEFIS wurden 942 verfügbare Grundstücke mit einer Fläche von 2234 Hektar ausgewertet (Stand Juli 2020). In den Städten und Kreisen variiert das Angebot zwischen Rotenburg (Wümme) mit knapp 17 und Hamburg mit 334 Hektar. Neben Hamburg stechen insbesondere Schwerin, Ludwigslust-Parchim, Steinburg und der Heidekreis (199 Hektar) hervor. Auf sie entfällt mehr als die Hälfte des gesamten Flächenangebots. Der Landkreis Stade steht mit fast 100 Hektar noch relativ gut da, hat aber eben noch keine durchgängige Autobahnverbindung. Die Kreise Harburg (35,5 Hektar) und Lüneburg (21,3 Hektar) sind mit ihrem Angebot weit abgeschlagen oder – das ist die andere Perspektive – wegen hoher Nachfrage fast ausverkauft.

» Der Bericht zum Download: <https://metropolregion.hamburg.de/standortinformationen/14876166/gewerbeflaechenmonitoring-bericht/>



Über 35 Jahre Leidenschaft für Naturkost

Keimling Naturkost-Kunden, ob jung oder junggeblieben, wissen: Hier rennt man keinen Trends hinterher, sondern lebt roh-vegane Ernährung mit Sachverstand und ganzem Herzen.



FIT MIT VEGAN- & ROHKOST

Keimling Naturkost GmbH, Zum Fruchthof 7a, 21614 Buxtehude, www.keimling.de

Vom Profi – für Profis

- Verschiedene Größen ab 30 m²
- Schon ab 1 Monat Laufzeit
- Stromanschlüsse z.T. vorhanden
- Parkplätze vor Ort

Jetzt anrufen unter 0800 404 088 009 und flexibel anmieten!

Fachgerecht lagern zum All-in-Preis

Sirius Business Park Buxtehude, Alter Postweg 13–15, 21614 Buxtehude www.siriusfacilities.com

Da geht's rein: Durch diesen etwa vier Meter tiefen Schacht sollte der Kamera-Schlauch ins Abwasserrohr eingefädelt werden, doch das war bereits komplett verstopft.



Rainer Kalbe (links) im Gespräch mit Kay Hilberger, Projektleiter Kameratechnik, und einem Kollegen der Klempnereigenossenschaft. Fotos: Wolfgang Becker



Mit Kamera in die Unterwelt

Hamburger Dichtheitsnachweis für Abwasseranlagen: Hartmann Haustechnik tut sich mit der Klempnereigenossenschaft zusammen

Es sollte nur eine Routinekontrolle sein, und dann das: Bei einem Einsatz in Harburg ist Kay Hilberger, Projektleiter Kameratechnik bei Hartmann Haustechnik, auf genau das gestoßen, was die neue Hamburger Gesetzgebung ausschließen will – ein offenbar zerborstenes Abwasserrohr. Damit Abwasser nicht unkontrolliert ins Grundwasser sickert, sind Grundeigentümer seit Beginn des Jahres verpflichtet, einen Dichtheitsnachweis für ihre Abwasseranlagen zu erbringen. Das heißt konkret: Ein Fachunternehmen schickt vor Ort eine Kamera ins Abwasserrohr und schaut nach dem Rechten. Das Wilhelmsburger Unternehmen Hartmann Haustechnik, eigentlich ein Spezialist für alle Themen rund ums Bad sowie Heizungs- und Lüftungsbau, hat sich dazu mit der Klemp-

nerenossenschaft zusammengetan. Hartmann-Geschäftsführer Rainer Kalbe ist nun nicht nur Vorstandsvorsitzender, sondern auch in der Lage, einen neuen Geschäftszweig zu bedienen, denn die Genossen verfügen über die spezielle Kameratechnik.

Aus Routine wird Reparatur

Praktisch funktioniert das so: Die Kamera sitzt samt Beleuchtung als Spitze auf einem Schlauch, der Meter für Meter in das Abwasserrohr hineingeschoben wird. So bringt das Team Licht in die Unterwelt und dokumentiert nach einem genormten Verfahren den Zustand des Rohres, das zugleich mit Wasser durchgespült wird. Rainer Kalbe: „Wir

spülen mögliche Ablagerungen heraus, um auch kleine Beschädigungen wie beispielsweise Risse zu entdecken.“ Ist das Rohr in Ordnung, erhält der Grundeigentümer einen entsprechenden Nachweis und hat damit den gesetzlichen Anforderungen Genüge getan. Anders der oben geschilderte Fall in Harburg. Hilberger fand ein Abwasserrohr vor, das randvoll weißer Kiesel, also fast total verstopft war. Der Versuch, die Steine herauszuspülen, scheiterte nach gut einem Meter. Offenbar war die Kiesel-Drainage an der gut zehn Meter entfernten Hauswand durch ein Loch ins Rohr gerutscht und hatte sich mit dem Abwasser auf der ganzen Länge im Rohr ausgebreitet. Kalbe: „Die Mieter merken dann erst, dass etwas nicht stimmt, wenn das Abwasser aus den

Toiletten im Erdgeschoss hochkommt.“ So gesehen, hat der Routineeinsatz Schlimmeres verhindert, allerdings auch eine Reparatur ausgelöst. Die übrigens je nach Art und Umfang der Beschädigung auch ohne Baggararbeiten ausgeführt werden kann. Die Klempnereigenossenschaft ist auf diesem Einsatzgebiet schon seit Jahren unterwegs. Mit Rainer Kalbe gab es schon länger Gespräche über eine enge Zusammenarbeit. Aber da eine Genossenschaft nicht einfach mit einer GmbH fusionieren kann, musste eine andere Lösung her. Kurz: Hartmann-Geschäftsführer Kalbe ist nun auch Vorstandsvorsitzender und damit verantwortlich für die etwa zwölfköpfige Mannschaft. Er sagt: „Die Klempnereigenossenschaft, die auch im Sanitär- und Heizungsbereich unterwegs

ist, arbeitet so weiter wie bisher, aber wir können gemeinsam Synergien nutzen. Das macht diese Konstellation für beide Seiten interessant.“ Stefan Blankenburg bleibt als Geschäftsführer der Genossenschaft an Bord. Hartmann Haustechnik kann nun zudem die Dichtheitsprüfungen technisch umsetzen und hat aufgrund der gesetzlichen Auflage reichlich zu tun. Ein Tipp: Grundeigentümern, die ihrer Pflicht umgehend nachkommen wollen, reicht derzeit schon ein vereinbarter Termin mit einem Fachunternehmen. Der Dichtheitsnachweis wird sowohl von privaten als auch gewerblichen Immobilieneigentümern gefordert. wb

» Kontakt: 0 40/42 93 47 17-0
Web: www.hartmann-haustechnik.info

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...“



Es ist eine gute Tradition, dass die Sparkasse Harburg-Buxtehude rund um den Jahreswechsel die von ihr geförderten Vereine und Institutionen einlädt und Bilanz zieht. Im Corona-Jahr 2020 war das Kreditinstitut als Förderer von Kultur, Sport und vielem mehr besonders gefordert: Mit 1 078 000 Euro unterstützte die Sparkasse Harburg-Buxtehude im vergangenen Jahr mehr als 350 Projekte und Vereine in der Region. Damit ist sie erneut der Förderer Nummer eins im Süden Hamburgs. Sandra Becker, Direktorin für den Privatkundenbereich Nord, Jörn Stolle, Leiter der Unternehmenskommunikation, und Isabel Klindworth, Verantwortliche für den Bereich Spenden und Stiftungen der Sparkasse, begrüßten die mehr als 100 ausgewählten Vertreter aus Sport, Kultur, Gemeinden, Heimat- und Schützenvereinen per Video aus dem na-

gelneuen Beratungszentrum in Harburg. Rund 130 000 Euro zusätzliche Corona-Unterstützung hat die Sparkasse Harburg-Buxtehude im Jahr 2020 an durch die Pandemie in Not geratene Vereine und Institutionen im Geschäftsgebiet vergeben. Gemeinsam mit den für die jeweilige Region zuständigen Privatkundendirektoren Sandra Becker (Region Nord), Cord Köster (Region Süd-West) und Matthias Weiß (Region West) dankte Stolle den Teilnehmern für ihr großartiges Engagement in der Region. Auf dem Foto von links: Isabel Klindworth, Cord Köster, Jörn Stolle, Matthias Weiß und Sandra Becker.



Justus Hesse hat im Januar 2021 seine anwaltliche Tätigkeit für die Stader Sozietät von Allwörden Rechtsanwälte aufgenommen und arbeitet schwerpunktmäßig im Vertragsrecht, Gesellschaftsrecht und im allgemeinen Wirtschaftsrecht.

Zuvor war er als wissenschaftlicher Mitarbeiter und Referendar unter anderem für die internationalen Beratungsfirmen CMS Hasche Sigle und Ernst & Young in Hamburg tätig.



Der Verwaltungsrat der Sparkasse Lüneburg hat sich darauf verständigt, das frei werdende Amt des Vorstandsmitgliedes mit Janina Rieke zu besetzen. Sie soll ab Sommer die Verantwortung für das Vertriebs-Dezernat übernehmen und schwerpunktmäßig das gewerbliche Kundengeschäft managen – den Posten von Vorständin Sabine Schölzel, die es nach München zieht. Janina Rieke arbeitet seit mehr als 14 Jahren in der Sparkasse Lüneburg, leitet dort die Business Bank und ist bestens vertraut mit Hansestadt und Landkreis. Die in der Region Hannover geborene Betriebswirtin ist 41 Jahre alt, verheiratet und hat zwei Kinder. Ihre Ausbildung begann sie 1996 bei der damaligen Kreissparkasse Hannover. Nach verschiedenen Funktionen im Privat- und Firmenkundengeschäft der Sparkasse Hannover wechselte sie 2007 als Firmenkundenberaterin zur Sparkasse Lüneburg und übernahm 2011 die Leitung des Firmen- und Immobiliengeschäfts. Seit Juli 2018 ist sie stellvertretendes Vorstandsmitglied.

Neue digitale Technologien erleichtern unseren Alltag. Über Amazon können rund um die Uhr Produkte in Sekundenschnelle vor die eigene Haustüre bestellt werden und dank verschiedener Streaming-Dienste stehen unzählige Videos und Songs zu jeder Zeit und an jedem Ort zur Verfügung. Welche Folgen solche Veränderungen auf die Wirtschaft und auf das menschliche Verhalten haben, untersucht seit Oktober 2020 Prof. Dr. Timo Heinrich am neu gegründeten Institut für Digital Economics an der Technischen Universität Hamburg. Ein langfristiges Projekt ist der Aufbau einer deutschlandweit offenen Datenbank für Studienteilnehmer. Heinrich war zuletzt Assistant Professor an der Durham University in Großbritannien und Fellow am Wissenschaftskolleg in Greifswald. Um das neue TU-Institut für Digital Economics aufzubauen, zog es den gebürtigen Berliner schließlich an die Elbe.



Foto: Ole Kracht

Erbfall- & Vermögenssimulation

Recht // Steuern

Tim Wöhler

Rechtsanwalt
Fachanwalt für Steuerrecht



Wir sind für Sie da!

DIERKES PARTNER
WIRTSCHAFTSPRÜFER STEUERBERATER RECHTSANWÄLTE

Veritaskai 4, 21079 Hamburg
Tel: 040 - 761 14 660
harburg@dierkes-partner.de
www.dierkes-partner.de



ELKERIECHERT
UNTERNEHMENSBERATUNG

Gute Personalführung stellt den Menschen in den Mittelpunkt

Riechert Unternehmensberatung & Coaching
Innungsstrasse 5
21244 Buchholz
Tel: 04181 - 92 86 860

BUSINESS & PEOPLE
DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN AUS DER METROPOLREGION HAMBURG

IHR AUFTRITT IM HAMBURGER SÜDEN

Die geplanten Erscheinungstermine 2021:
25. Juni, 1. Oktober und 3. Dezember

INTERESSIERT? Nehmen Sie Kontakt auf!

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

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

WWW.BUSINESS-PEOPLE-MAGAZIN.DE