BUSINESS & PEOPLE

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN AUS DER METROPOLREGION HAMBURG

INTERVIEW

Jochen Spethmann (LSH) über Brexit, Tee und Nachhaltigkeit **Seite 2**

STARTUP . . .

. . . trifft Grownup: Haspa gründet neues Format **Seite 9**

KLINIK

Hand kaputt? Im Elbeklinikum wird sie wieder heil gemacht **Seite 17**

MEDIENTECHNIK

VAV in den Alpen: Der Berg ruft – aber richtig! **Seite 34**

HANDWERK

Jetzt wird's modisch auf der Baustelle **Seiten 30 und 39**

LEBENSZEICHEN 6

Wolfram Birkel und Marret Koll „gefangen" auf Fiji . . . **Seite 46**

Mit Katharina Bodmann hat B&P eine professionelle Fotografin für die Weihnachtsaktion 2016 gewonnen. Privatiers können einen Fototermin in ihrem Studio in Buxtehude gewinnen; Business-Teilnehmer, die ein Unternehmen repräsentieren, haben die Chance auf ein Foto-Shooting im Betrieb. Wer mitmachen möchte: Einfach auf die B&P-Homepage **www.business-people-magazin.de** gehen und den Banner „Foto-Aktion" anklicken. Dort erfahren Sie alles Weitere. Mehr über Katharina Bodmann lesen Sie auf **Seite 43**

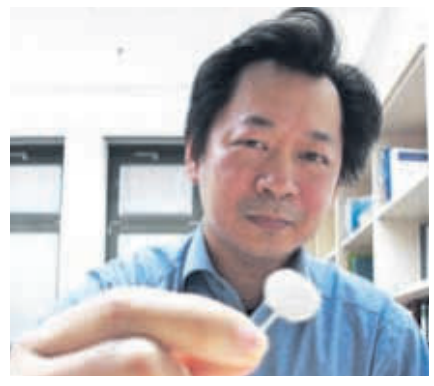
Gründer leiden unter Geldmangel – das soll sich jetzt ändern

Im Hamburger Süden formiert sich eine Initiative zur Beschaffung von Venture Capital – Top-Thema, aber zu wenig Geld: TUHH-Professor arbeitet an Heilungsmethode für Querschnittgelähmte

Von Wolfgang Becker

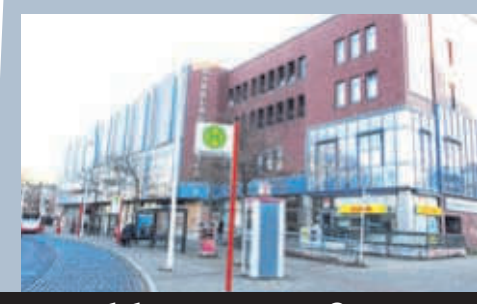
Die Bilder haben sich eingebrannt: Am 4. Dezember 2010 verunglückt der damals 23-jährige Samuel Koch in der Fernsehshow „Wetten, dass..?" in Düsseldorf, als er im Rahmen einer Wette mit speziell gefederten Sprungstiefeln über ein fahrendes Auto springt und stürzt. Seither ist er vom Hals abwärts querschnittgelähmt. Der SuperGau. Die Chance auf Heilung? Gleich null, so die offenkundig alternativlose Antwort. Dr.-Ing. Hoc Khiem Trieu, Professor an der Technischen Universität Hamburg (TUHH) in Harburg, würde der knappen Antwort vermutlich ein „Zurzeit" voranstellen, denn er treibt seit Jahren eine Entwicklung voran, die dazu führen könnte, dass Querschnittgelähmte tatsächlich geheilt werden. An Ratten ist das Verfahren bereits erfolgreich getestet worden. Allein: Es mangelt immer wieder an Geld. Die Industrie zeigt kein Interesse. Jetzt hat das Bundesforschungsministerium 1,4 Millionen Euro bewilligt – Geld genug für die nächste Entwicklungsstufe.

Der Leiter des Instituts für Mikrosystemtechnik treibt eine Forschungsarbeit seines Vorgängers, Professor Jörg Müller, voran. Er ist also weder der Erfinder noch ein Gründer mit einer unglaublichen Geschäftsidee, sondern ein beharrlich arbeitender Wissenschaftler, der das



TUHH-Professor Dr. Hoc Khiem Trieu entwickelt ein Verfahren zur Heilung von Querschnittlähmung. Foto: Wolfgang Becker

Zeug dazu hat, gemeinsam mit Medizinern die Welt ein kleines Stück zu verbessern. Trotz dieser Konstellation steht der Fall exemplarisch für all jene, die zwar eine gute, vielleicht sogar sensationelle Idee, aber kein Geld für die Umsetzung haben. Insbesondere im Bereich wissensbasierter Gründungen aus dem Hochschulumfeld kommt jetzt jedoch Bewegung in die Szene: Im Hamburger Süden hat sich eine Initiative formiert, die das Ziel verfolgt, Venture Capital zu beschaffen. Grund: Gründer haben alles – Räume, Know-how, Ideen, aber in der Regel zu wenig oder gar kein Geld. Das soll sich ändern.



Exklusiv in B&P

Seit gut zehn Jahren steht das Harburg-Center am Harburger Ring so gut wie leer. Eine Ruine mit zersplitterten Scheiben, zugenagelten Eingängen und einem maroden Gesamtzustand. Ein Schandfleck mitten in der Innenstadt – da sind sich alle Harburger Akteure einig. Schuld an der langen Hängepartie trägt aus Sicht von Politik und Verwaltung der Besitzer und ehemalige FDP-Politiker Hans-Dieter Lindberg. Er verhindere mit langwierigen und unverbindlichen Diskussionen eine sinnvolle Nutzung und spiele ein Spiel, das ohnehin niemand nachvollziehen könne, so der Tenor. Doch das ist offenbar nur die halbe Wahrheit, wie ein potenzieller Investor jetzt zufällig erfuhr. Seite 20

Auch an anderer Stelle steht das Thema Gründer ganz oben auf der Agenda: beispielsweise im Umfeld der TUHH und in den benachbarten Landkreisen Harburg, Stade und Lüneburg. Das „Zeitfenster für Gründer steht derzeit noch offen", sagt Dr. Christian Salzmann, neuer Leiter des Startup Docks der TUHH und deutet damit an, dass sich die Verhältnisse verschlechtern könnten. Andere Akteure lassen sich davon nicht beeindrucken: Der Hamburger Bauunternehmer Arne Weber (HC Hagemann) geht bereits in die Detailplanung für den ersten Bauabschnitt des Hamburg Innovation Port, der im Harburger Binnenhafen gebaut werden soll. Diese und viele weitere Themen lesen Sie auf den Startup-**Seiten 3 bis 11**

Als einer der führenden Personaldienstleister Deutschlands und Marktführer in der Vermittlung von Fach- und Führungskräften bringen wir passgenau zusammen, was zusammengehört. So profitieren Kandidaten und Unternehmen von unserer Vermittlungskompetenz und tiefem Spezial-Know-how.
Mit unseren Spezialisierungen **Industrie, Office & Management und Aviation** beraten wir Sie kompetent auf Augenhöhe bei allen Herausforderungen Ihrer Branche.
Immer genau so nah, so groß und so spezialisiert, wie Sie uns brauchen.

Wir freuen uns auf Sie!

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

DIS AG

„Unsicherheit ist nie gut für Kaufleute“

Jochen Spethmann, Mitinhaber und Vorstandsvorsitzender der Laurens Spethmann Holding (LSH), über Russland, den Brexit, den Tee-Markt allgemein und das Thema Nachhaltigkeit

Mit den Marken Meßmer, Milford und OnnO Behrends ist die Ostfriesische Tee Gesellschaft (OTG) quasi in jedem deutschen Supermarkt vertreten. Im Landkreis Harburg zählt die Laurens Spethmann Holding, unter deren Dach die OTG sitzt, zu den Top-Unternehmen. Im Interview mit B&P-Redakteur Wolfgang Becker gibt Jochen Spethmann, Vorstandsvorsitzender der Holding, Einblicke in einen durchaus stabilen Markt, der den Akteuren aber hohe Flexibilität, Mut zur Anpassung und Entscheidungsfreudigkeit abverlangt. Eine weitreichende Entscheidung wurde 2012 getroffen: die Ausrichtung der Ostfriesischen Tee Gesellschaft auf nachhaltige Produktion. Passend dazu hat die OTG jetzt ihren ersten Nachhaltigkeitsbericht veröffentlicht.

Die politische Situation weltweit lässt sich vielleicht treffend mit dem Wort diffus beschreiben. Stichwort: Russland. Spürt die Laurens Spethmann Holding beziehungsweise die Ostfriesische Tee Gesellschaft die Auswirkungen?
Wir sind schon seit mehr als 20 Jahren in Russland unterwegs. Die Lebensmittelwirtschaft ist ja besonders betroffen, weil das Embargo verhängt wurde. So waren wir gezwungen, sehr schnell zu reagieren, um eine neue Produktion aufzubauen. Wir exportieren also nicht mehr von Deutschland nach Russland, sondern produzieren vor Ort. Das war ein ziemlicher Kraftakt. Wir haben jetzt einen guten Partner gefunden. Die Anlagen sind gut ausgelastet. Für uns war das Wichtigste, die Marktposition zu sichern, die wir uns über 20 Jahre lang erarbeitet hatten. Das haben wir geschafft, aber wie es weitergeht, weiß man nicht so richtig. Die eigentliche Herausforderung ist eine andere: In Russland haben sich die Verbraucherpreise verdreifacht. In der Folge sind die Konsumenten verständlicherweise zurückhaltender geworden.

Aber gehört Tee nicht wie Kaffee zum Standardsortiment, das ohnehin gekauft wird?
Ja, das stimmt, aber als Anbieter von hochwertigen Markenprodukten sind wir vergleichsweise teurer als andere. Wir merken, dass die Menschen mehr auf den Rubel achten müssen.

Die Produktion ist in der Nähe von Moskau, wie viele Mitarbeiter haben Sie dort?
In Russland haben wir 30 Mitarbeiter. Durch die Produktion sind jetzt weitere zwölf hinzugekommen.

Ging der Aufbau der russischen Produktion zu Lasten deutscher Standorte?
Ja. Das ist Volumen, das wir teilweise aus Ostfriesland abgezogen haben. Wir versuchen zwar, dies durch andere Geschäfte zu kompensieren, aber es geht schon zu Lasten der deutschen Werke.

Der Blick auf die Umsatzzahlen zeigt ein hohes Maß an Stabilität. Große Ausschläge sind dort nicht zu finden. Wie stellt sich die Marktsituation für Teeprodukte in Deutschland und Europa zurzeit dar?
Im Grunde ist der Markt tatsächlich stabil. Einflüsse hat allenfalls das Wetter. In diesem Jahr war es im Grunde zu warm für unsere Produkte. Aber wir leben in einem Umfeld, das sich verändert. Die Bevölkerung wird älter. Tendenziell wird häufiger auswärts gegessen – in der Kantine oder eben auch in Restaurants. Und es wird erfreulicherweise weniger weggeworfen. Für uns heißt das unter dem Strich zwar, dass die Produktionsmenge in den vergangenen Jahren immer leicht zurückgegangen ist. Insgesamt sehe ich das Marktumfeld weiterhin positiv. Nur die Zeiten, als wir im Jahr vier bis fünf Prozent wachsen konnten, sind allerdings vorbei. Das muss man realistisch sehen.

Nun geht mit England das traditionelle Tee-Land raus aus der EU. Ist der Brexit ein Thema für die OTG?
Für uns als Unternehmen zunächst mal nicht, denn Großbritannien ist ein relativ kleiner Absatzmarkt für uns – was den Tee angeht. Mir macht eher die Frage Sorgen, wie sich die Verhandlungen, die jetzt stattfinden, auf die allgemeine Wirtschaftslage auswirken werden. Wenn das stimmt, was es dazu zu lesen gibt, finde ich es schon bedenklich, mit welch harten Bandagen dort gekämpft wird. Wir dürfen nicht vergessen: Großbritannien ist für Deutschland ein sehr großer Exportmarkt. Deshalb müssen wir mal abwarten und sehen, was denn der Brexit am Ende für die allgemeine Wirtschaftssituation in Deutschland bedeutet. Unsicherheit ist nie gut für Kaufleute.

Schauen wir einmal auf die Situation hier vor Ort. Es gibt immer wieder Signale, die darauf hinweisen, dass es möglicherweise eine Produktionserweiterung in Steinbeck geben könnte. Haben Sie entsprechende Pläne?
Nein, es gibt derzeit keinerlei konkrete Überlegungen, aber wir prüfen natürlich in Abständen immer mal wieder Optionen, die sich aufgrund von Veränderungen im Umfeld ergeben könnten.

Also keine Werkserweiterung, aber möglicherweise die Sicherung von Flächen?
Genau. Wir haben zwar noch ein bisschen Reserve, würden aber Fläche hinzunehmen, wenn sich was ergibt.

Gibt es Zukunftspläne für neue Produkte?
Wir haben einiges getan in diesem Jahr – beispielsweise ein Relaunch für unsere Süßstoffmarke Huxol durchgeführt und neue Produkte adaptiert. Das lässt sich sehr gut an. Eigentlich ist das ein eher ruhiger Markt. Jetzt sind wir diejenigen, die hier einen Akzent setzen. Davon versprechen wir uns einiges. Wir haben sehr viel Geld in den Ausbau unserer Infrastruktur gesteckt – Stichwort Lagerausbau am Standort Grettstadt bei Schweinfurt. Das hat acht Millionen Euro gekostet. Und dann sind wir dabei, SAP als Unternehmenssoftware einzuführen. Insofern steht dieses Jahr unter der Überschrift: Interne Strukturen fit machen für die Zukunft. Wir gucken natürlich auch immer, was gut zu uns passen würde. Aber da gibt es nichts Spruchreifes.

Personell hat sich auch etwas getan: Ihr Bruder Michael, bislang unter anderem Finanzvorstand, ist zum 1. Juli in den Aufsichtsrat gewechselt. Hatte das einen besonderen Hintergrund?
Ja, unser bisheriger Aufsichtsratsvorsitzender hatte schon zwei Mal verlängert und war über die Altersgrenze hinaus aktiv. Für die nächste Phase, sagen wir mal die nächsten zehn Jahre, fanden wir es besser, wenn ein Familienmitglied die Position übernimmt. Gemeinsam mit unserer Schwester und dem Aufsichtsrat haben wir uns dann geeinigt, dass er es macht. Wir haben in diesem Zuge die Aufgaben neu geordnet und sind jetzt zu viert im Vorstand.

Gibt es eigentlich schon die nächste Spethmann-Generation, die in den Startlöchern steht?
Hier im Unternehmen noch nicht, aber wir drei Geschwister haben zusammen acht Kinder im Alter zwischen sieben und 28 Jahren. Die Älteren sind jetzt mit dem Studium und dem Master fertig und machen ihre ersten beruflichen Schritte – da schauen wir mal, wo das hinführt.

Haben Sie denn beim Nachwuchs schon Ambitionen für das Geschäft mit dem Tee entdeckt?
Ja, ich glaube schon, dass es einige Kinder mit Interesse und auch dem nötigen Talent gibt, aber da wollen wir uns bewusst Zeit lassen. Die dürfen sich ohne Druck jenseits des Unternehmens entwickeln.

Zum Abschluss noch ein Fachthema: Nachhaltigkeit. Das letzte Mal, als wir darüber sprachen, war das noch eine Strategie – wo stehen Sie heute?
Nachhaltigkeit ist bei uns als Familienunternehmen immer besonders wichtig. 2012 haben wir mit dem Thema angefangen und arbeiten seither in einem sehr strukturierten Prozess. Heute sind wir etliche Schritte weiter. So haben heute praktisch alle Produkte der Marke Meßmer einen Anteil von über 30 Prozent nachhaltig hergestellten Tee. Nicht nur bei Schwarz- und Grüntee sondern auch bei Kräuter- und Früchtetee mit immerhin 200 verschiedenen Pflanzen aus 70 verschiedenen Ländern. Damit haben wir im Markt ein Alleinstellungsmerkmal. Dann haben wir gerade unseren ersten Nachhaltigkeitsbericht veröffentlicht. Es geht darum, die gesamte Lieferkette von vorn bis hinten zu durchleuchten – Stichworte Umwelt, soziale Bedingungen, CO_2-Ausstoß und so weiter. Unser Ziel: Wir wollen ab 2020 für unsere Marken zu 100 Prozent Tee-Rohware aus nachhaltigem Anbau einsetzen. Im kommenden Jahr wollen wir schon zu 100 Prozent Verpackungen aus Recyclingkarton oder nachhaltig angebauten Holzbeständen verwenden. Wir haben ganz harte Ziele formuliert, und ich bin sehr zufrieden, dass wir schon Konkretes vorweisen können.

Was heißt konkret nachhaltiger Tee-Anbau?
Überspitzt gesagt: Wir wollen nur von Lieferanten kaufen, die von einem der bekannten Labels – zum Beispiel UTZ oder Rainforest Alliance – zertifiziert worden sind. Langfristig wird man nur dann gute Produkte auf den Markt bringen, wenn man sozusagen „von der Farm bis auf den Teller denkt“ und auf Partner setzt, die mit diesen Auswirkungen entsprechend verantwortungsvoll umgehen. Wenn es jetzt klimatisch heißer und feuchter wird und sich dadurch Schädlinge ausbreiten, kann die Antwort ja nicht sein, wieder im Übermaß Pflanzenschutzmittel einzusetzen.

Verlassen Sie sich bei der Nachhaltigkeitsprüfung auf externe Institutionen?
Nein, wir haben selbst ein sehr umfangreiches System der Qualitätssicherung, machen mit eigenen Leuten Checks vom Anbau über die Verschiffung bis hin zur Anlieferung. Die Ware wird lückenlos kontrolliert. Wir machen zudem eigene Audits bei den Lieferanten.

Wolfgang Becker

Wolfgang Stephan

B&P PER POST

Sie sind Unternehmer und möchten B&P per Post bekommen? Kein Problem – kurze Mail mit Name und Adresse und Sie sind im Verteiler. Diesen kostenlosen Service nutzen allein im Landkreis Harburg und in Lüneburg bereits fast 4000 Adressaten.

Editorial

Das bringt 2017: B&P goes App

Vier Mal im Jahr erscheint **Business & People – Das Wirtschaftsmagazin aus der Metropolregion Hamburg** und bringt Reportagen, Berichte, Kolumnen und Neuigkeiten aus der Wirtschaft im Hamburger Süden. Auf der Homepage finden sich mittlerweile mehr als 1000 Artikel in einem Archiv, das in dieser Form einmalig ist. Das Magazin hat eine Auflage von 60 000 Exemplaren und wird im Rheinischen Format gedruckt – zugegebenermaßen eine unhandliche Größe für die S-Bahn, aber eine perfekte Größe für ein klassisches Leseereignis mit einer „richtigen Zeitung“.
Lassen Sie uns kurz nach Harburg schauen: Mit dem Slogan „hit goes green“ hat der Unternehmer Christoph Birkel formuliert, wohin die Zukunft für ihn geht: zur nachhaltigen ökologischen Bewirtschaftung seines Technologieparks. Dass so ein Vorhaben eine konkrete digitale Komponente hat, ist selbstverständlich. Auch für B&P ist das die Richtung: Zusätzliche Reichweite kommt im digitalen Zeitalter nur noch bedingt aus der Druckerpresse. Deshalb stellt der Stader Zeitungsverlag Krause, zu dem das Wirtschaftsmagazin gehört, die Signale 2017 auf „B&P goes App“. Im ersten Halbjahr soll eine kostenlose App auf den Markt kommen, die das gedruckte Produkt mit einem zusätzlichen Service flankiert.
Konkret bedeutet das: Wer sich für die Wirtschaft in der Metropolregion Hamburg Süd interessiert, der kann sich diese App aufs Smartphone, aufs Tablet oder auf den PC laden und dort bequem alle Ausgaben lesen. Durchblättern, einzelne Artikel heranzoomen, hinterlegte Fotogalerien oder Videos anschauen und das komplette Archiv mit einer Volltextsuche nach bestimmten Inhalten durchforsten – all das wird dann jederzeit an jedem Ort möglich sein. Business & People ist bewusst als Forum für die Wirtschaft konzipiert und bedient gezielt den wirtschaftsinteressierten Leser – in gedruckter Form, im Internet und künftig eben auch über eine kostenlose App, quasi eine S-Bahn-taugliche Ausgabe im Westentaschenformat. Die Magazininhalte erreichen auf diese Weise noch gezielter und im Sinne von B2B die wirtschaftsaffine Leserschaft. Und die Print-Ausgabe? Die bleibt, denn selbst in digitalen Zeiten ist nichts so wertvoll wie eine Informationsquelle, die ich im wahrsten Sinne des Wortes „begreifen“ kann.
In diesem traditionellen und digitalen Sinne wünschen wir Ihnen frohe Weihnachtstage und einen guten Start ins neue Jahr.

Wolfgang Becker
und Wolfgang Stephan

Impressum

BUSINESS & PEOPLE

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

CHEFREDAKTEUR:	Wolfgang Stephan (verantwortlich)
OBJEKTLEITUNG:	Wolfgang Becker
REDAKTION:	Julia Balzer, Wolfgang Becker, Martina Berliner, Karsten von Borstel, Martina Brinkmann, Claudia Michaelis
KORREKTORAT:	Urte Michaelsen
LAYOUT/PRODUKTION:	Gunda Schmidt
ANZEIGEN:	Sönke Giese (verantwortlich)
VERTRIEB:	Achim Preißler
AUFLAGE:	61 500
HERAUSGEBER:	Zeitungsverlag Krause GmbH & Co. KG, Glückstädter Straße 10, 21682 Stade
GESCHÄFTSFÜHRER:	Georg Lempke
DRUCK:	Pressehaus Stade, Zeitungsdruck GmbH, Glückstädter Straße 10, 21682 Stade

Sie treiben die Kampagne von Harburg aus voran: Dr. Olaf Krüger (Süderelbe AG, von links), Christoph Birkel (hit-Technopark) und Martin Mahn (Tutech).

Foto: Wolfgang Becker

Wanted:

Startkapital für Gründer

Im Hamburger Süden formiert sich eine länderübergreifende Kampagne mit dem Ziel, das größte Hemmnis für Unternehmensgründungen zu beseitigen – Geldmangel

Von Wolfgang Becker

Gute Ideen gibt es in Hülle und Fülle. Junge Menschen mit dem Unternehmer-Gen soll es auch geben. Raum für Startups? Kein wirkliches Problem. Und wer Beratung, Fortbildung und gute Tipps für den Start in die Selbstständigkeit haben möchte, wird ebenfalls schnell fündig. Allein das Geld ist rar – wer ein neues Unternehmen entwickeln möchte, braucht entweder eine sich selbst finanzierende Top-Idee, reiche Eltern, wohlmeinende Sponsoren oder eine risikofreudige Bank. Ist nichts davon vorhanden, kann es finanziell ganz schnell eng werden. Aus diesem Grund gehen viele Startups gar nicht erst an den Start. Im Hamburger Süden formiert sich jetzt eine länderübergreifende Initiative mit dem Ziel, potenzielle Investoren für Gründungsaktivitäten zu interessieren. Den ersten Schritt machen die Süderelbe AG, der hit-Technopark, die TUHH-nahe Hamburg Innovation GmbH sowie die Wirtschaftsförderungs GmbH aus dem Landkreis Harburg. Stade und Lüneburg sollen hinzustoßen. Sie wollen Transparenz in die diffuse Gründerszene bringen und dazu beitragen, Kapital für Gründerprojekte zu beschaffen.

Transparenz schaffen

Im Gegensatz zu den USA ist der deutsche Gründer zum Erfolg verdammt. Scheitern steht nicht auf der Agenda, denn wer im ersten Anlauf einen Fehlstart hinlegt, ist zumindest aus Sicht vieler Geldgeber „verbrannt". Das Geschäftsklima ist nicht gerade gründerfreundlich, aber das soll sich nun ändern. Christoph Birkel, Geschäftsführer des hit-Technoparks in Harburg: „Wir beschäftigen uns mit diesem Thema seit geraumer Zeit. Im ersten Schritt wollen wir die Akteure sichtbar machen. Bislang ist es eher so, dass es zwar vielfältige Aktivitäten rund um das Thema Gründung gibt, aber es fehlen die Transparenz und die Bündelung. Im zweiten Schritt geht es um die Verknüpfung der Akteure, um den Aufbau eines Gründungsnetzwerkes in der Metropolregion Hamburg Süd. Und wir wollen natürlich Interesse bei potenziellen Investoren wecken – das ist unser Hauptanliegen."
Anfang 2017 soll es ein erstes offizielles Treffen geben, zu dem dann die Wirtschaftsförderer aus den umliegenden Landkreisen hinzugezogen werden. Ein Vorbereitungstreffen fand bereits im November statt – unter anderem mit Beteiligung von Wilfried Seyer, Geschäftsführer der Wirtschaftsförderung im Landkreis Harburg GmbH (WLH).

Die Initiatoren

Es geht also darum, eine Klammer zu schaffen, um die vorhandenen Kompetenzen zielgerichtet einsetzen zu können. Die Rollenverteilung ergibt sich bei den Initiatoren fast von selbst. Wie Seyer im Buchholzer ISI-Zentrum verfügt Birkel beispielsweise im hit-Technopark über Flächen, die auch kleinteilig angeboten werden können und bis zu einer gewissen Größe „mitwachsen" – ideal für junge Unternehmen, die aus der Startup-Phase kommen und sich auf eigene Beine stellen. Die Hamburg Innovation GmbH – das Pendant zur Tutech Innovation GmbH – zieht die Fäden über die Elbe nach Norden. Geschäftsführer Martin Mahn: „Wir sind Ansprechpartner aller Hamburger Universitäten, wenn es um den Transfer zwischen Wissenschaft und Wirtschaft geht. Zugleich bilden sich Allianzen beispielsweise auch mit der Leuphana Universität in Lüneburg. Wir sind da absolut offen." Die Tutech im Harburger Binnenhafen hat quasi die Funktion eines Inkubators. An der Harburger Schloßstraße werden derzeit vor allem wissenschaftlich-technische Ideen aus dem Umfeld der Technischen Universität Hamburg (TUHH) „ausgebrütet" und – wenn es gut läuft – zu Unternehmen entwickelt. Eine tragende Rolle hat in diesem Zusammenhang auch das Startup-Dock der TUHH: Es bildet mit seinen erfolgreichen Aktivitäten rund um studentisches Gründen den Anfang der ganzen Startup-Pipeline.
Die Süderelbe AG, vor mehr als zehn Jahren als länderübergreifende Wachstumsinitiative an den Start gegangen, fokussiert sich mittlerweile verstärkt auf Wirtschaftsförderung und Regionalentwicklung. Die SAG hat sich unter Führung von Dr. Olaf Krüger neu aufgestellt und sieht sich im Rahmen der noch namenlosen Gründungskampagne als Bindeglied zwischen Hamburg und dem Norden Niedersachsens. Die etwa 90 Aktionäre der SAG, sowohl kommunale Träger (Landkreise) als auch Unternehmen, kommen aus beiden Bundesländern. Er sagt: „Die SAG kann hier hervorragend ihrer koordinierenden und moderierenden Rolle an der Schnittstelle der Bundesländer gerecht werden. Zudem kann die Initiative ein Baustein sein, um die Innovationsfähigkeit unserer Region zu verbessern." In Niedersachsen soll die Gründungsinitiative über die Wirtschaftsförderer gebündelt werden, die selbstständig in diesen Bereichen unterwegs sind.

Arbeitsplätze im Fokus

Der Ursprung dieser noch neuen Bewegung ist in Buchholz zu finden. Wilfried Seyer, Geschäftsführer der WLH und Vorsitzender des Business Angels Netzwerk Elbe-Weser (BANEW.de), hatte seine Harburger Kollegen zu einem Treffen mit Dr. Carl Fredin eingeladen, selbst Business Angel und Vorsitzender des Skaninavischen Wirtschaftsvereins. Thematisch stand die Gründung eines Fonds nach Vorbildern in Schweden, der Schweiz und den USA im Mittelpunkt. Seyer: „Wir mussten allerdings schnell erkennen, dass sich diese Modelle mit der deutschen Gesetzgebung nicht so leicht in Einklang bringen lassen." Trotzdem: Der erste Kontakt war hergestellt und allen Beteiligten klar, dass der Finanzierungsnotstand im Gründungsumfeld ein Hemmnis ist, das beseitigt werden muss, wenn die Standorte langfristig vom Wissen in der Region profitieren wollen. Seyer: „Gründung ist ja nur der Anfang – mir ist es wichtig, dass erfolgreiche Ideen nicht nur an den Start gebracht werden, sondern dass die jungen Unternehmen dann auch in der Region bleiben, hier wachsen und hier für Arbeitsplätze sorgen. Darum geht es konkret."
Unter dem BANEW-Dach haben sich bereits Akteure aus den Landkreisen Harburg, Stade, Rotenburg und dem Heidekreis formiert. Die Business Angels sind gestandene Unternehmer, die Gründern mit Rat und Tat zur Seite stehen, aber auch mit Kapital einsteigen können. Die Wirtschaftsförderungsgesellschaft Lüneburg WLG ist seit 2008 Premiumpartner des Business Angels Netzwerkes Süd-Ost Niedersachsen e.V. (BANSON), das bis in die Region Wolfsburg-Braunschweig hineinragt. Mit dem Gründungsnetzwerk Stade gibt es im Westen bereits ein weiteres Netzwerk (Seite 7).
Die neuen Pläne stehen nach Auffassung der Initiatoren nicht in Konkurrenz zu der Hamburger Absicht, einen Innovationsfonds zu gründen. Krüger: „Ganz im Gegenteil: Wenn wir uns als Region in diesem Bereich formieren, sind wir ein viel besserer Ansprech- und Sparringspartner." (Siehe auch Seite 6, Rolle der Metropolregion)

„Pipeline für Investoren"

Birkel, Mahn und Krüger betonen: „Es ist uns wichtig, dass alle Ansprechpartner ihre Aktivitäten weiter betreiben. Unsere Initiative hat nicht das Ziel einer zentralen Steuerung." Ausdrücklich begrüßt werden deshalb die aktuellen Pläne beispielsweise des Harburger Investors Arne Weber, der im Binnenhafen den Bau des Hamburg Innovation Port (HIP) vorantreibt. So fügen sich die Bausteine, die für den Aufbau einer geschlossenen Gründerkette von der Geschäftsidee bis zum wachsenden Unternehmen nötig sind, zumindest schon mal in den Köpfen zusammen.
Seit 2003 werden im Landkreis Harburg alle drei Jahre die mit 10 000 Euro dotierten Gründungspreise vergeben und auch speziell die Tutech und der hit-Technopark investieren seit Jahren in Gründerideen. Mit dem INNOTECH-Preis wurden regelmäßig Gründungsaktivitäten in mehreren Kategorien prämiert und gefördert. Der Preis mündete vor zwei Jahren in den Hamburg Innovation Summit und die Verleihung der neuen Hamburg Innovation Awards. Birkel: „Die Preisträger werden von einer Jury ermittelt – eigentlich müssten dort die potenziellen Investoren sitzen." Was fehle, sei eine „Pipeline für Investoren" – ein Kanal, durch den Kapital in Richtung Gründung gelenkt wird. Dazu sagt Martin Mahn: „Niemand kann dieses Projekt allein stemmen. Deshalb ist es unbedingt wichtig, dass wir gemeinsame Sache machen. „Die Initiative wird in einem ersten Schritt die Aktivitäten in der Süderelbe-Region bündeln, aber die Betreiber erwarten, dass daraus ein Thema für die gesamte Metropolregion erwachsen kann. Krüger: „Wir müssen zunächst in Teilräumen denken, sind aber durchaus offen."

So soll er aussehen: Der Hamburg Innovation Port wird von den holländischen Architekten MVRDV geplant. Visualisierung: MVRDV

Hamburg Innovation Port geht in die Detailplanung

Baustein der Senatsstrategie – HC Hagemann bereitet schon das Grundstück vor

Im kommenden Jahr soll der erste Bauabschnitt des Hamburg Innovation Port (HIP) im Harburger Binnenhafen beginnen. Der Bauunternehmer und Investor Arne Weber hatte das spektakuläre Projekt im September offiziell vorgestellt und treibt es nun weiter voran. Der HIP flankiert die Pläne des Hamburger Senats zur Errichtung von Forschungs- und Innovationspark (F&I-Park) in der Hansestadt.
Ziel der Senatsstrategie: das Zusammenbringen von Wissenschaft und Wirtschaft auf einem neuen Level und die gezielte Unterstützung von Gründeraktivitäten. „Das Konzept sieht vor, durch innovationsorientierte Rahmenbedingungen und Infrastrukturen ein Ökosystem speziell für Gründer zu schaffen", heißt es in der Antwort auf eine Kleine Anfrage beim Senat. Parallel dazu befindet sich die Wirtschaftsbehörde in Gesprächen mit dem Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e.V. (Bitkom – Der Digitalverband) über die Einrichtung eines Logistik-Hubs in der Metropolregion Hamburg. Nun muss geschaut werden, wie die Vorstellungen von Bitkom mit dem Hamburg Innovation Port (HIP) zusammengeführt werden können. Der Senat bewertet das Projekt positiv.

Service für Startups

Wie in der September-Ausgabe von B&P berichtet, soll der Hamburg Innovation Port an der Blohmstraße im Channel Hamburg gebaut werden. Das geplante Zentrum soll im Umfeld der Technischen Universität Hamburg (TUHH) Räume und Service für Forschungskooperationen, Gründer und Startups sowie ansiedlungswillige Unternehmen bieten. Teil des Konzeptes ist es auch, Räume für eine Erweiterung der TUHH zu schaffen. Der Senat spricht von einem „wichtigen Impuls", der durch diese privatwirtschaftliche Initiative von Weber gesetzt wird.
Mittlerweile wurde der Hamburg Innovation Port von der Hamburgischen Gesellschaft für Wirtschaftsförderung als eines der Top-Projekte am Hamburg-Stand der Expo Real in München (Oktober) vorgestellt. Auch intern wird das Vorhaben mit Hochdruck vorangetrieben. Die für den Masterplan verantwortlichen Architekten MVRDV arbeiten derzeit detailliert den ersten Bauabschnitt aus, der 2017 starten soll. Das Unternehmen HC Hagemann beginnt bereits mit den vorbereitenden Maßnahmen am Grundstück. Unter anderem muss die Kaimauer am Ziegelwiesenkanal saniert werden. Der Kanal grenzt den Binnenhafen zu dem benachbarten Industriegebiet und den Seehäfen ab. wb

Dipl.-Ing. Jürgen Enkelmann, Geschäftsführer der Wirtschaftsfördergesellschaft mbH für Stadt und Landkreis Lüneburg

WLG

BLICK. LÜNEBURG

Glücklicher und zufriedener …

Gründerinnen und Gründer brennen für ihre Ideen und sind voller Begeisterung. Insofern überrascht die Feststellung des soeben veröffentlichen 3. Deutschen Startup Monitors nicht, dass Startup-Gründer deutlich zufriedener sind als Arbeitnehmer. Dabei stehen Startups bei der Umsetzung ihrer Innovation und dem angestrebten Mitarbeiter- und Umsatzwachstum vor vielfältigen Herausforderungen. Nur eine davon ist die Wachstumsfinanzierung. Wichtigste Finanzierungsquellen bleiben dabei die Ersparnisse der Gründer (79,9 Prozent), gefolgt von der Unterstützung durch Freunde und Familie (32,0 Prozent). Daneben gewinnt die Finanzierung durch Business Angels an Bedeutung. Sie liegen mit 29,7 Prozent nun auf Rang drei. Nur noch knapp 19 Prozent der Unternehmen gaben an, sich ausschließlich über eigene Ersparnisse finanziert zu haben.

Obwohl jedes fünfte Startup, das bereits ein vollständiges Geschäftsjahr abbilden kann, einen Umsatz von mehr als eine Million Euro erzielt, bleibt organisches Wachstum in einem dynamischen Marktumfeld schwierig. Insofern ist es gut, wenn auf Initiative von erfahrenen Unternehmern Business Angels Netzwerke wie der BANSON e.V. entstehen. Seit 2008 ist die Wirtschaftsfördergesellschaft Lüneburg (WLG) als Sponsor dieses Netzwerkes aktiv und ermöglichte so eine Ausdehnung der Aktivitäten, die ursprünglich in Wolfsburg/Braunschweig begannen, auch auf den Raum Lüneburg/Hamburg. Seitdem fanden in Lüneburg allein zwölf Matching-Veranstaltungen statt, auf denen 55 Startups ihre Geschäftsmodelle präsentierten. Dabei wurden zwölf Beteiligungen von Business Angels an Startups angebahnt. Diese bestehen zum Teil bis heute. Sie waren häufig der entscheidende Impuls, um die Wachstumsfinanzierung zu sichern.

Investitionszuschuss

In den vergangenen Jahren haben sich die Rahmenbedingungen für private Investitionen in Unternehmensbeteiligungen grundsätzlich positiv entwickelt. Mit dem Programm „INVEST – Zuschuss für Wagniskapital“ stellt die Bundesregierung bis Ende 2016 insgesamt 150 Millionen Euro Investitionszuschuss bereit. Er beträgt im Einzelfall 20 Prozent der Beteiligungssumme und wird von Steuern freigestellt. Damit sollen mehr Investoren für junge innovative Unternehmen gewonnen und die Investitionskraft von Business Angels zugunsten der Startups erhöht werden.

Zusätzlich haben das Niedersächsische Wirtschaftsministerium und NiedersachsenMetall erstmals einen gemeinsamen Beteiligungsfonds aufgelegt. Er stellt sowohl Startups als auch kleinen und mittleren Unternehmen in Niedersachsen zusätzliches Eigenkapital in Form von Beteiligungen zur Verfügung. Dennoch bleibt viel zu tun. Das wurde Ende September anlässlich des 10. BANSON-Netzwerktreffens in Lüneburg deutlich. Nicht immer greifen die verschiedenen Finanzierungselemente, wie öffentlich geförderte Beteiligungsfonds oder Fremdfinanzierungsprodukte, für Existenzgründer ineinander. Venture Capital Fonds engagieren sich in der Regel erst dann, wenn das Unternehmen etabliert ist. Das verzögert den Ausstieg von Business Angels über die Veräußerung ihrer Beteiligung und mindert den Anteil des frei verfügbaren Investitionskapitals.

Für die Gründer bleibt der Aufwand für die Einwerbung von haftendem Eigenkapital damit hoch. Allerdings ist auch auf Seiten der Startups mehr Realitätssinn erforderlich. Potenzielle Investoren empfinden die von den Gründern genannten Einstiegspreise häufig als zu hoch und die notwendigen Aufwendungen für die Markterschließung als zu gering kalkuliert. Insofern ist die direkte Kommunikation zwischen Gründern und Business Angels bereits ein Gewinn.

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

KOLUMNE VON

Das Führungs-Trio von catWorkX: Dr. Wolfgang Tank (von links), Oliver Groht und Andreas Girnuweit verbindet eine bewegte Unternehmer-Geschichte.

Foto: catWorkX

Vom Gründer zum weltweit operierenden IT-Dienstleister

Mit dem Internet groß geworden: Das Harburger Unternehmen catWorkX – Eine MAZ-Geschichte

Von Wolfgang Becker

Es ist nicht selbstverständlich, dass sich drei junge Akademiker zusammentun, eine Firma aufbauen, „ganz nebenbei“ Familien gründen, Häuser bauen, am Standort bleiben und nach 17 Jahren immer noch gemeinsam ihr Business betreiben. Der Name catWorkX steht für den sozio-ökonomischen Lebenslauf eines Unternehmens, das quasi mit dem Internet groß geworden ist. Von der Gründung bis zum weltweit vernetzten IT-Spezialisten ein weiter, manchmal auch steiniger Weg, der durchaus auch mal an einem Abgrund vorbeiführte. Die drei Gründer: Dr. Wolfgang Tank, Oliver Groht und Andreas Girnuweit. Die catWorkX-Geschichte ist ein Beispiel für Aufbruchsstimmung, unternehmerischen Mut, Kurskorrekturen und beständiges Neuorientieren in einem sich rasant verändernden Markt.

Aus dem Fenster im achten Stock des Silo im Harburger Binnenhafen fällt der Blick auf den Harburger Seehafen. Der Channel ist auch das Produkt eben jener bewegten Performance, die die IT-Branche in den vergangenen fast drei Jahrzehnten erlebt hat. Und dennoch ist er eingebettet in das traditionelle Umfeld der Harburger Hafenwirtschaft und Industrie. Es ist wie im richtigen Leben – wenn IT und klassisches Business zusammenprallen.

Apps waren noch nicht erfunden

Eine Keimzelle des Channels war das Mikroelektronik-Anwendungszentrum MAZ, das auf Geheiß des Hamburger Senats 1990 im Harburger Binnenhafen gebaut wurde (heute Tutech-Haus, künftig Startup-Dock). Ziel: die Entwicklung und Ausgründung von mikroelektronischen Anwendungen. Das charakteristische Haus an der Harburger Schloßstraße hätte heute vermutlich den neudeutschen Namen App-Center erhalten, aber Apps waren damals noch gar nicht erfunden. Die Anwendungen der 90er-Jahre waren im Vergleich zu heute eher Hardware-lastig, aber durchaus visionär.

MAZ-Chef Werner Zucker hatte die Aufgabe übernommen, das neue Zentrum auf die gewünschte Flughöhe zu bringen. Er baute einen Brainpool von 30 bis 40 durchweg promovierten Köpfen aus ganz Deutschland auf. Hier wurden zum Beispiel Ideen entwickelt wie HoGaNet – der Internetzugang für jedes Hotelzimmer. Unter den Berufenen war auch Dr. Wolfgang Tank, der sich in Berlin vor allem mit künstlicher Intelligenz auseinandergesetzt hatte. Als studentische Hilfskraft war der BWL-Student Andreas Girnuweit am MAZ, schrieb dort seine Diplomarbeit und war freiberuflich tätig. Unter anderem gründete er damals das Unternehmen maus.web. Als es um die Umsetzung der HoGaNet-Pilotversuche ging (Verkabelung der Hotelzimmer), trat Oliver Groht auf den Plan. Er hatte an der Hamburger Hochschule für Angewandte Wissenschaften HAW Technische Informatik studiert und bereits studienbegleitend das Serviceunternehmen „Groht Computer + Elektrotechnik“ ins Leben gerufen.

Am MAZ liefen die Lebensfäden der drei jungen Männer zusammen, die 1999 schließlich das IT-Systemhaus catWorkX gründeten – allerdings ohne Unterstützung durch das MAZ. catWorkX ist deshalb keine typische Ausgründung und hat auch nie einen Euro Fördergeld bekommen.

Für einen Moment Millionär

Wolfgang Tank: „Unser erster großer Kunde war die Logistikfirma Stratex. Wir entwickelten eine internetgestützte Notfall-Logistik für die Automobil-Industrie. Stratex verfolgte das Ziel, ein Logistiknetz mit selbstständigen Transportunternehmern aufzubauen, die jederzeit jedes beliebige Teil zum Besteller bringen konnten. Bis zu 200 Touren täglich hat Stratex erreicht. Wir waren als IT-Spezialisten so gut im Geschäft, dass die Stratex-Führung schließlich beschloss, catWorkX zu kaufen, um sich das Knowhow zu sichern. Es lief alles perfekt. Oliver Groht wurde in den Vorstand bei Stratex berufen, Andreas Girnuweit leitete die Finanzen beider Firmen, war im Stratex-Aufsichtsrat vertreten und hatte weiterhin einen Geschäftsführerposten bei catWorkX. Ich übernahm die technische Geschäftsführung bei catWorkX. Die Verträge waren unterschrieben – und für einen Moment waren wir sozusagen Millionäre geworden.“

Doch dann kam der 11. September 2001. Der bis dato schlimmste Terroranschlag mit islamistischem Hintergrund erschütterte die Welt. Tank: „Das Geschäft brach schlagartig zusammen. Stratex musste binnen weniger Monate Insolvenz anmelden. Und wir saßen mittendrin, kamen aber am Ende mit heiler Haut davon.“

Parallel zu der individuellen catWorkX-Geschichte sorgte eine weitere Entwicklung für heftige Rückschläge in der Branche: Der Neue (Aktien-)Markt, 1997 aufgebaut, entpuppte sich als Minenfeld. Das Internet 1.0 hatte nicht die Kraft, all jene visionären Unternehmen nachhaltig zu stützen. Nach einem Hype, der den Unternehmen viel Fremdkapital von hoffnungsvollen Aktionären beschert hatte, gab es 2001 bereits eine Reihe von schlagzeilenträchtigen Insolvenzen. 2002 platzte die Blase dann endgültig – ein Milliardengrab für viele Anleger, die mit großen Hoffnungen in die neuen Zeiten aufgebrochen waren und in Erwartung gigantischer Kursgewinne Geld in Aktien angelegt hatten. 2003 wurde der Neue Markt geschlossen.

„Wir sind eher Tekkis“

Schlechte Zeiten für IT-Unternehmen, um wieder auf die Beine zu kommen. Tank: „Es folgten harte Jahre. Wir mussten unseren durch die Stratex-Aktivitäten vernachlässigten Kundenstamm wieder aufbauen und stellten catWorkX neu auf. Grundidee war es, eine Verbindung von Windows und Linux herzustellen.“ Das zweite Bein wurde die Web-Entwicklung für Unternehmen, also die Erstellung und der Betrieb der Homepage mit diversen Funktionen. Obwohl mittlerweile eine weitere Kursänderung stattgefunden hat, betreibt das Harburger Unternehmen bis heute die Seiten der Uni Bonn, des Instituts für Weltwirtschaft, der Schleswig-Holsteinischen Landesmuseen, des Bundesrechnungshofes und namhafter Unternehmen. Tank: „Die Erfahrung zeigte jedoch, dass Web-Projekte zäh sind. Wir betreiben ja keine Agentur, wir sind eher Entwickler und Tekkis.“

2002 kam es dann zu einer schicksalhaften Begegnung: Die catWorkX GmbH wurde Kunde bei Atlassian, einem Zwei-Mann-Unternehmen aus Australien, das sich darauf spezialisiert hatte, Kollaborationsschnittstellen in Unternehmen herzustellen. Tank: „Das war es, was wir intern wollten: maximale Transparenz, mehr Kommunikation, mehr voneinander wissen, mehr Synergien heben. Deshalb wurden wir Atlassian-Kunde.“ Die Gründer, Scott Farquhar und Mike Cannon-Brookes, waren Pioniere, die zur richtigen Zeit das Richtige taten. Sie zündeten eine wichtige Stufe in der Sozialisierung des Internets in Unternehmen. Sie schufen mit ihrer Software Transparenz, Kontakte und Austausch sowie ein milliardenschweres börsennotiertes Unternehmen mit mehr als 2000 Mitarbeitern.

Mit Atlassian in die Zukunft

Es dürfte ein Glücksfall für catWorkX gewesen sein, dass dieser eigene Wunsch hier eine Entsprechung fand. Heute ist catWorkX „Atlassian Platinum und Enterprise Expert“. Mehr geht nicht. Die Harburger betreuen Großkunden, haben ihre Belegschaft binnen zwei Jahren auf fast 45 Mitarbeiter verdoppelt, sind seit dem 1. Oktober mit catWorkX Austria in Wien vertreten, planen für 2017 bereits den Schritt in die Schweiz und helfen weltweit operierenden Kunden dabei, globale Systeme auf Atlassian-Basis aufzubauen. Tank: „Wir wollen der größte Atlassian-Dienstleister im deutschsprachigen Raum werden.“ Seit 2014 konzentriert sich catWorkX zu 100 Prozent auf dieses Geschäft.

„Läuft also“ – so heißt es heute. Wolfgang Tank rückblickend: „Es gab Phasen, da wäre ich lieber Hochschullehrer geworden. Heute muss ich sagen: Die Atlassian-Schiene hat uns weit nach vorn gebracht. So gesehen war unsere Gründung eine richtige Entscheidung. Allerdings muss ich auch sagen: Wir drei sind alle keine Ego-Shooter, sondern verstehen uns gut. Es gab immer Phasen, in denen wir uns gegenseitig stützen mussten, wenn es mal eng wurde. Auch, um unser Personal zu halten. Bis heute haben wir noch Mitarbeiter der ersten Stunde an Bord.“

So gesehen ist der Atlassian-Schwung vielleicht der verdiente Lohn für das Durchhalten in einer bewegten Branche. Zu den catWorkX-Kunden zählen viele renommierte DAX-Unternehmen aus nahezu allen Wirtschaftsbereichen, wie zum Beispiel der Automobil-Branche, dem medizinischen Sektor, Banken und Finanzdienstleistungen sowie Logistik-Unternehmen und Bildungseinrichtungen.

Norddeutsches Wirtschafts-Wunder

Dranbleiben! Mitmachen!
www.aga.de

Handel und Dienstleistung erbringen ein wahres Wirtschaftswunder
Allein bei uns im Norden erwirtschaften im Großhandel, Außenhandel und im unternehmensbezogenen Dienstleistungssektor über 190.000 Unternehmen jährlich mehr als 480 Mrd. Euro. Hier arbeiten 1.700.000 Menschen und hier lernen Azubis in mehr als 40 Berufen. Der AGA unterstützt diese Unternehmen unbürokratisch juristisch, betriebswirtschaftlich und politisch: **www.aga.de**

Norddeutschlands größter Unternehmensverband
für Handel und Dienstleistung

AGA Unternehmensverband

Mehrwert durch Kooperationen:
www.teammittelstand.de

SKW Schwarz Rechtsanwälte · SCHOMERUS · relog · GRÜN · top concepts · SVEA LIGHTING · VGA Versicherungskonzepte für Handel und Dienstleistung · AGA Versorgungswerk · inw bildungswerk nord · FOM Hochschule · HVV

Nils Neumann (von links), Leiter des Geschäftsbereichs Startup Support bei Tutech und Hamburg Innovation, im Gespräch mit Markus Müller und Moritz Obermeier vom Gründerteam „Bluebird Mountain – Advanced Avalanche Safety Systems".

Foto: Tutech, Jochen Kilian

Das Tutech-Haus wird zum Startup Dock

Die Unterstützung für Gründer in Harburg wird neu organisiert und schlagkräftig aufgestellt

Wer einen Friseursalon eröffnet, ist ein Gründer – zweifellos. Vermutlich sogar ein glücklicher Gründer, denn der Markt ist schon da und Haare, die abgeschnitten oder in Form gebracht werden sollen, wachsen ständig nach. Ein Idealfall also. Ganz anders sieht das bei den Startups aus, die beispielsweise aus den technik-orientierten Universitäten erwachsen. Von der Idee bis zur Marktreife ist es häufig ein langer Weg. Und der Erfolg ist keineswegs garantiert. Um diese Gründer-Spezies kümmern sich sowohl die Fachleute vom Startup Dock der TUHH (Technische Universität Hamburg) als auch die Hamburg Innovation GmbH (HI) im Harburger Binnenhafen. Beide Akteure bündeln Ihre Expertise nun unter einem gemeinsamen Dach.

Die Transfergesellschaft, die unter anderem aus wissenschaftlichen Themen wirtschaftliche machen soll, ist als Tutech bereits eine bekannte Marke. Mit ihrer Schwestergesellschaft tritt sie als Dienstleister und Ansprechpartner für alle Hamburger Universitäten auf und hat als Gesellschafter der Hamburg Innovation GmbH eben diese Hamburger Hochschulen mit an Bord. Nach einer Neuaufstellung unter Geschäftsführer Martin Mahn stehen jetzt große Veränderungen an: Aus dem Tutech-Gebäude in der Harburger Schloßstraße wird das neue Startup Dock Haus – ein Gründerzentrum für junge Firmen mit wissensbasierten Produkten und Dienstleistungen; ein Inkubator, in dem Ideen reifen können, bevor sie sich in der rauen Marktwirklichkeit bewähren müssen.

Martin Mahn: „Mit Umstrukturierungen und der daraus folgenden Konzentration auf das Kerngeschäft haben sich Tutech und HI fit für die Zukunft gemacht. Wir haben eine neue Unternehmenskultur entwickelt, für jede Gesellschaft ein neues Corporate Design (siehe auch Seite 42) und wollen so viel stärker aus Harburg für ganz Hamburg und die Region aktiv sein. Dazu sind wir bereits in intensivem Dialog mit allen hiesigen Hochschulen, Forschungseinrichtungen und Stakeholdern."

„Fit für die Zukunft"

Im Startup Dock Haus werden innovative Gründungsteams in der Frühphase und junge Unternehmen in der Wachstumsphase einen Ort von vielfältigen Möglichkeiten finden. Nils Neumann, Leiter des Geschäftsbereichs Startup Support unter dem HI-Dach, sagt: „Unser Ziel ist es, die Überlebensrate dieser Startups bei 80 Prozent zu halten." Statistisch haben Gründer aus dem wissensbasierten Bereich eine relativ gute Chance, beispielsweise durch das Exist-Gründerstipendium – ein Förderinstrument des Bundeswirtschaftsministeriums – unterstützt zu werden. Von 1300 bis 1400 Bewerbern bundesweit bekommen 650 bis 700 eine Chance. Für das Startup Dock Haus heißt das unter anderem: Ein Jahr lang können die potenziellen Firmengründer, die über dieses Programm gefördert werden, kostenfrei Räume und Labore benutzen. Daran schließt sich eine zweijährige Phase an, in der die Räume zu günstigen Konditionen vermietet werden. Neumann: „Danach sollten die Firmen dann so stark sein, dass sie beispielsweise in ein Technologiezentrum wie den hit-Technopark umziehen können." Zusätzlich zu den Räumen gibt es jede Menge Beratung, denn eine gute technische Idee macht noch keinen guten Unternehmer. Marktanalysen, Coaching, Fortbildung – all dies soll im Startup Dock Haus gebündelt werden. Dazu wird das Gebäude, Anfang der 90er-Jahre als Mikroelektronik-Anwendungszentrum realisiert, kräftig umgebaut. Die wesentlichen Start-up- Aktivitäten wie Beratung, die Büros der Berater von Hamburg Innovation GmbH und dem Startup Dock der TUHH, Co-Working-Space und Büros für die Startups finden in der zweiten Etage statt. Der Co-Working-Space wird 15 separierte Plätze haben.

Drei TUHH-Institute vor Ort

Zusätzlich werden drei TUHH-Institute sogenannte Kreativ- und Seminarräume bekommen. Die Institute befassen sich mit Unternehmertum, Innovationsmarketing sowie Technologie- und Innovationsmanagement. Sie sind wichtige Partner bei der Begleitung der Startups. „Die Nähe des Startup Docks zu den Lehrstühlen an der TUHH ist uns sehr wichtig", sagt Dr. Christian Salzmann, Leiter des Startup Docks. „Mit der neuen Umgebung möchten wir die enge Verbindung zwischen Studierenden, Lehrenden, Forschenden, Beratenden und den Startups schaffen."

Einige Beispiele für Startups: nüwiel (Fahrradanhänger mit Antrieb), breeze (Luftüberwachungssystem für Schadstoffbelastungen), attenio (Prozessunterstützung in der Fertigung), PYDRO (Energieerzeugung durch Turbinen in Abwasserkanälen) und vilisto (an die Wettervorschau gekoppelte Heizungssteuerung über lernfähige Thermostaten). Nils Neumann sagt: „Das sind zum Teil Firmen, die schon eine Strecke hinter sich haben. Aber sowohl das Startup Dock der TUHH als auch Hamburg Innovation haben gemeinsam für die kommenden zwölf Monate 15 neue Gründerkandidaten in der Pipeline." wb/jk

Hat die Leitung des Startup Docks der TU Hamburg übernommen: Dr. Christian Salzmann.

Foto: Anne Gaertner

Er leitet das Gründerzentrum

Mit Dr. Christian Salzmann hat ein Sozialwissenschaftler und erfahrener Wissenschaftsmanager den Sprung über die Elbe gewagt: Der 44-Jährige ist seit Ende September in Harburg und hat die Leitung des Startup Docks der Technischen Universität Hamburg (TUHH) übernommen. Als Geschäftsführer ist er zuständig für die Leitung des etwa zwölfköpfigen Teams, die strategische Ausrichtung, die Kommunikation mit dem TUHH-Präsidium und der Hamburg Innovation GmbH und die Kommunikation mit den Hamburger Hochschulen. Und er ist Teil des Netzwerks, in dem sich die Startup-Szene ebenso tummelt wie potenzielle Venture-Capital-Geber. Dr. Salzmann ist Düsseldorfer, war nach der Promotion zunächst im Bereich der interdisziplinären Forschung an der Rheinisch-Westfälischen Technischen Hochschule Aachen tätig und kam 2011 als Geschäftsführer der Strategischen Partnerschaft zwischen der Universität Hamburg und dem Deutschen Elektronensynchroton Desy (PIER – Partnership for Innovation, Education and Research) nach Hamburg. Was er an der Hansestadt besonders schätzt: „Die Verbindlichkeit der Norddeutschen. Es gefällt mir hier sehr gut."

Die Leitung des Startup Docks der TUHH übernimmt er in Zeiten des Umbruchs, denn das universitäre Gründerzentrum wird in den Binnenhafen umziehen und künftig im Tutech-Haus zu finden sein, das bald den Namen „Startup Dock" tragen wird. Hier sollen junge, innovative Wissenschaftler bis hinein in die Wirtschaft begleitet werden. Dr. Salzmann: „Zurzeit haben wir ein extrem gutes Zeitfenster für Innovationen und Gründung. Wenn gründen, dann jetzt – das Klima ist hervorragend." wb

Mach das, was du selber willst . . .

Gründungsideen neu denken – „LaborX“ startet unterm Dach in Lüneburg

Ein inspirierender Gastredner: Professor Günter Faltin vor seinen Zuhörern im Dachgeschoss.

Foto: IHK Lüneburg-Wolfsburg

Von Martina Brinkmann

Steve Jobs gründete in seiner Garage, Lüneburger Junggründer starten im Dachgeschoss eines alten Backsteinhauses auf dem Gelände der Leuphana Universität. Anlässlich der Veranstaltung „LaborX“ – einer Kooperation mit der IHK Lüneburg-Wolfsburg und dem Entrepreneurship Hub der Leuphana Universität – erklommen rund 80 Junggründer, Studierende und Unternehmer das ungewöhnliche Gründungslabor. Das Ambiente und die Stimmung hätte besser nicht sein können. Man stand oder saß dicht gedrängt, nichts war leichter, als einen Gesprächspartner zu finden, sich auszutauschen und Kontakte zu knüpfen. Der kreative Kleinraum unterm Dach entpuppte sich als Gründer-Schmiede, in der jeder willkommen war. Groß waren die Erwartungen der Besucher an Professor Günter Faltin, den Erfinder von „LaborX“ und den drei Neugründern, die in nur 90 Sekunden ihre Gründungsidee vorstellten. Faltin wird

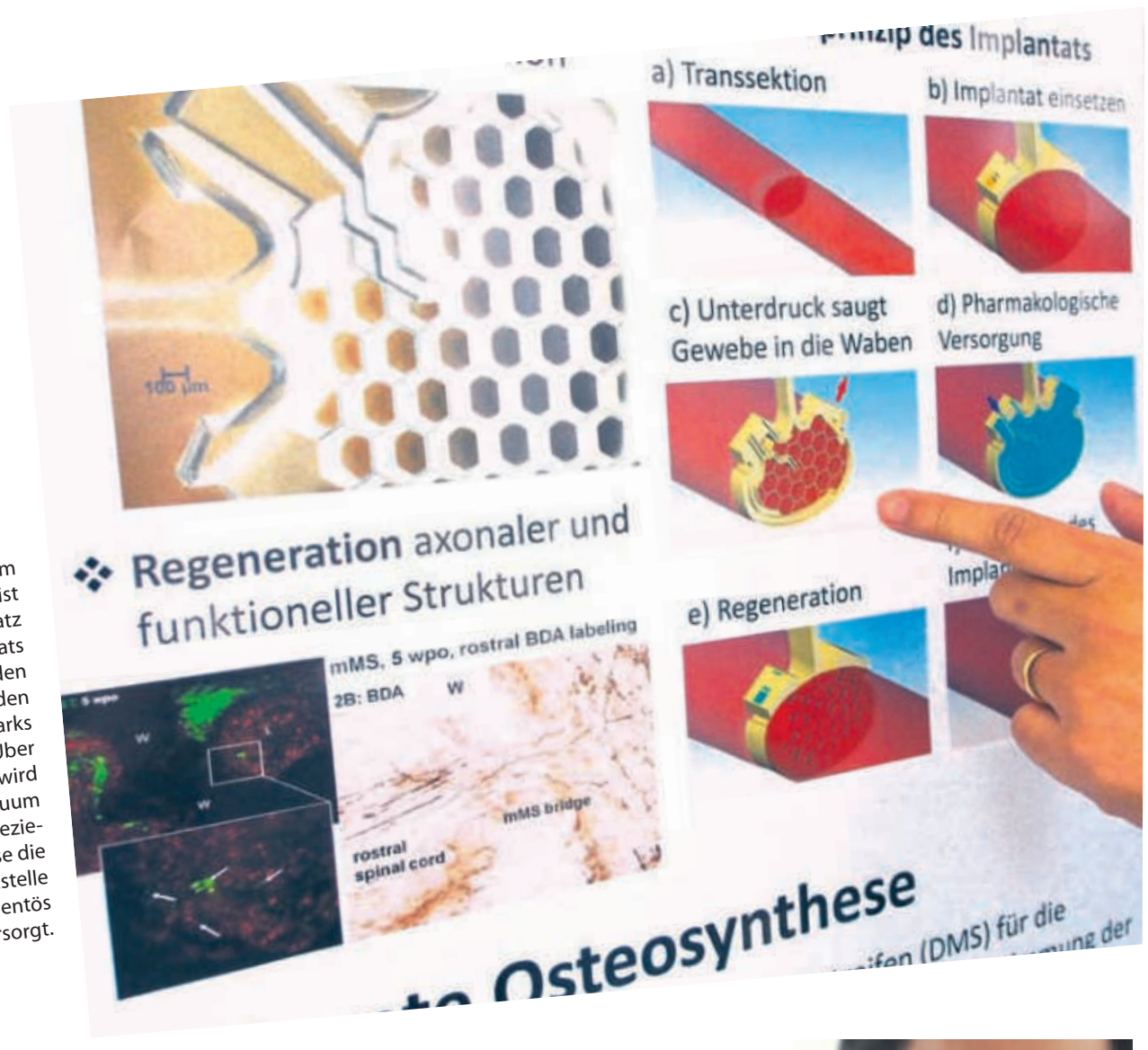
> Heute ist eine Gründung im Großen und Ganzen nicht mehr kapitalintensiv, sondern ideenintensiv.
>
> Professor Günter Faltin

als der deutschlandweit bekannteste Gründungsexperte und Unternehmer angesehen, der rund ein Dutzend Firmen gründete, darunter 1985 die „Teekampagne“, die als weltweit größter Importeur von Darjeeling-Tee gilt. Sein Credo, das sich jeder kreative Gründungskopf zu Eigen machen sollte, lautet: „Jeder ist ein Entrepreneur, weil jeder der Welt etwas zu bieten hat und auf seine Weise einzigartig ist.“ Ein Laptop und der eigenen Kopf, mehr sei nicht nötig, um erfolgreich zu gründen, „denn“, so der Hochschullehrer, „heute ist eine Gründung im Großen und Ganzen nicht mehr kapitalintensiv, sondern ideenintensiv“.

Im Mittelpunkt des Abends standen neben dem wortgewandten Professor die nicht weniger wortstarken Gründer in spe und deren 90-Sekunde-Performance. Der 27-jährige Lüneburger Student Florian Bontrup stellte „Docyet“ vor, eine Smartphone App, die die Hotline von Auslandskrankenversicherungen ersetzen soll. Wie es zu dieser Idee kam? Bontrup hatte sich während des Besuchs der Chinesischen Mauer den Fußknöchel verstaucht. Seine Bemühungen, über die Versicherung schnellstmöglich Adressen erreichbarer Ärzte zu erhalten, verliefen ergebnislos. Stattdessen wies man ihn auf ein fünf Stunden entfernt gelegenes Krankenhaus hin. Dieses Ereignis bewog den jungen Mann zur Entwicklung einer App: „Dabei geht es um Gesundheit und darum, im Ausland als Tourist Gesundheitsversorgung zu finden.“ Unter anderem soll dieser virtuelle Assistent Wörter und Phrasen der zu beschreibenden Symptome übersetzen, um die Kommunikation mit dem Arzt zu ermöglichen.

Anschließend blieb eine Fragezeit von 15 Minuten, in der Faltin nachhakte und auch Gäste zum Diskurs einlud. Ziel war nicht, die Idee zu bewerten, sondern Junggründende zu ermutigen und zu unterstützen. Fragen waren: Wieviel kostet die App? Lässt sie sich auf andere Gebiete wie beispielsweise die Lüneburger Heide ausweiten? Wie gestaltet sich das Marketing und was geschieht mit den Daten der Kunden? Dieser Zeitraum erwies sich als überaus inspirierend für Florian Bontrup, der schließlich gekommen war, um Rückmeldung von kompetenter Seite zu erhalten und die Entscheidung treffen zu können: „Ich mache weiter.“

- **Voraussichtlich Anfang 2017 wird die IHK Lüneburg gemeinsam mit der Leuphana Universität Lüneburg Gründer und Gründungsinteressierte zu einem weiteren Austausch im Rahmen von „LaborX“ einladen. Für die kommende Veranstaltung können sich schon jetzt Gründer mit ihrer Geschäftsidee bei Wiebke Wenzel, wenzel@lueneburg.ihk.de, melden.**



Auf diesem Schaubild ist der Einsatz des Implantats zwischen den getrennten Enden des Rückenmarks abgebildet. Über Schläuche wird ein Vakuum erzeugt, beziehungsweise die Schnittstelle medikamentös versorgt.

Mensch heil, Markt kaputt?

TU-Professor forscht an einem Verfahren gegen Querschnittslähmung – Vom zermürbenden Kampf ums Geld für eine bahnbrechende Idee

Von Wolfgang Becker

Eine fast unglaubliche Geschichte: Seit etwa zehn Jahren forscht das Institut für Mikrosystemtechnik an der Technischen Universität Hamburg (TUHH) gemeinsam mit weiteren Spezialisten an einer Methode, die eines Tages dazu führen könnte, dass Querschnittsgelähmte geheilt werden. Professor Dr.-Ing. Hoc Khiem Trieu, Leiter des Instituts, führt beharrlich seit fünfeinhalb Jahren die Arbeit seines Vorgängers, Professor Jörg Müller, fort. Fast drei Jahre lang lief das Projekt auf Sparflamme, weil keine Fördermittel bereitstanden. Die Industrie reagierte zögerlich, weil mit einer Heilung der Querschnittslähmung der Markt offenbar nicht interessant genug ist. Jetzt geht es jedoch weiter: Das Bundesforschungsministerium hat 1,4 Millionen Euro bewilligt – Geld, mit dem die dritte Entwicklungsstufe einer möglicherweise bahnbrechenden Entwicklung finanziert wird, die Querschnittsgelähmten Hoffnung geben kann. Doch der Weg ist noch weit.

Die technische Seite der Medizin

Auch der Weg zum Interview ist nicht ohne: Wir treffen uns im Gebäude M, auf der Ebene Z3 im Zimmer 2508. Ein kleines Büro mit einer Vitrine, in der Dr. Trieu einige Anwendungsbeispiele für Mikrosystemtechnik verwahrt. Sein Hauptaugenmerk liegt dabei auf der Medizintechnik. Der Physiker zeigt Miniatur-Chips, die ins Auge gesetzt werden; Sensoren, die zur permanenten Blutdruckmessung implantiert werden und Messeinheiten, die Auskunft über die Regeneration gebrochener Knochen Auskunft geben. Sein Metier ist dabei die technische Seite der medizinischen Anwendung.

Gemeinsam mit Professor Dr. med. Klaus Seide, Leiter Wissenschaft und Forschung am Hamburger Unfallkrankenhaus Boberg, und Professor Dr. Hans Werner Müller, dem Leiter der Molekularen Neurobiologie an der Heinrich-Heine-Universität in Düsseldorf, arbeitet Trieu an einem Implantat, das die zerschnittenen Nerven des Rückenmarks wieder zusammenführen kann. Er erklärt: „Sind die Nerven zertrennt, kommt es zu Vernarbungen, die eine Regeneration verhindern. Das ist eine Besonderheit des zentralen Nervensystems. Andere Nerven können sich dagegen sehr wohl wieder verbinden. Wenn wir davon ausgehen, dass auch die Rückenmarksnerven grundsätzlich in der Lage sind, wieder zusammenzuwachsen, müssen wir etwas gegen die Vernarbung tun. Das war die Grundidee.“

Exkurs Technik

Zwischen die frischen Schnittstellen wird ein feines Gitter mit einer Wabenstruktur gelegt. Das Implantat, ein mechanisches Mikrosystem (kurz mMS), ist so konstruiert, dass über einen Hauptzugang ein Schlauch angeschlossen wird, über den für kurze Zeit ein Vakuum erzeugt wird. Dadurch werden die beiden Rückenmarksstümpfe in das Gitter gesogen, sodass sie in direkten Kontakt kommen. Die Waben sind aus Plexiglas und speziell beschaffen: Der Widerstand der Gleitfläche ist so gering, dass die Nerven hineinrutschen können, aber zugleich auch so hoch, dass sie nicht wieder hinausflutschen, wenn der Unterdruck wieder entfernt wird. Über einen zweiten Kanal können unterstützende Medikamente direkt an die Schnittstelle geleitet werden. Nach einigen Wochen ist die Verbindung zwischen den Nervenenden wieder hergestellt – so die Theorie. Allerdings wachsen nicht zwangsläufig die richtigen Enden zusammen, was dazu führt, dass das Gehirn umlernen muss.

In der Praxis hat sich das Prinzip bereits bestätigt. Nachdem die Grundlagenforschung weitgehend abgeschlossen war, kam Trieu an die TUHH und nahm den Faden auf. Er und seine Mitstreiter machten erste Versuche an Ratten. Sie wiesen konkret nach, dass sich die Nerven wieder verbinden. Sogar die Isolationshülle der Nerven und die Versorgung durch Blutgefäße bilden sich neu. Die Methode funktioniert. In systematischen Versuchsreihen mit Kontrollgruppen wurde etwa 150 querschnittsgelähmten Ratten das mMS implantiert. Mit dem Ergebnis, dass im Gegensatz zur Kontrollgruppe (Ratten ohne Implantat) ein nachweislich hoher Anteil von Tieren eine deutliche Verbesserung der Bewegungsfähigkeit zurück erlangte, darunter sogar einige Fälle mit fast vollständiger Funktionsfähigkeit des hinteren Bewegungsapparates.

Professor Dr. Hoc Khiem Trieu hält ein mMS-Implantat in die Kamera. Diese Größe wäre für den Einsatz beim Menschen gedacht. Doch bis dahin ist es noch ein weiter Weg. Trieu studierte an der RWTH Aachen Physik und arbeitete schließlich 17 Jahre am Fraunhofer-Institut in Duisburg, bevor ihn der Ruf an die TUHH ereilte.

Fotos: Wolfgang Becker

Versuche am Schwein

Dem Forscherteam gelang es noch, die Methode einmal an einem Minischwein anzuwenden, dann war das Geld alle. An systematische Versuchsreihen mit einem Großtier war nun nicht mehr zu denken. Drei Jahre lang dümpelte das Projekt vor sich hin, bis jetzt das Bundesforschungsministerium Fördermittel für die „Validierung technologischer Innovationspotenziale“ ausschrieb. Trieu: „Das war für uns geradezu maßgeschneidert, denn gemeint waren Projekte, bei denen die Phase der Grundlagenforschung bereits durch ist.“

Der Förderbescheid kam nach den Sommerferien. Seit dem 1. September geht das Projekt nun mit einem weiteren Doktoranden in die nächste Runde: Ziel ist der Nachweis, dass das mMS-Implantat auch regenerative Wirkung auf die Querschnittslähmung eines von der körperlichen Grundstruktur dem Menschen sehr ähnlichen Großtieres hat, dessen Rückenmark mit etwa fünf Millimetern einen deutlich größeren Querschnitt als bei einer Ratte hat (das menschliche Rückenmark hat etwa einen Durchmesser von zehn bis 15 Millimetern, ist also nochmals erheblich größer). Drei Jahre sind für die Minischwein-Versuchsreihe angesetzt.

Eine verhaltene Reaktion

„Vorausgesetzt, die Ergebnisse stimmen und die entsprechenden weiterführenden Genehmigungen werden erteilt, könnte das Implantat danach erstmals einem Menschen eingesetzt werden“, sagt Trieu. „Wichtig ist, dass wir Unterstützer finden. Doch aus der Industrie kommt da eher eine verhaltene Reaktion. Solche Entwicklungen werden danach bewertet, ob sich damit ein Markt erschließen lässt. In diesem Fall ist es nun so, dass das Implantat, die Operation und alles, was dazugehört, nur ein Bruchteil dessen ausmacht, was ein Querschnittsgelähmter zeitlebens kostet.“ Am Ende hieße das: Der Gelähmte wird heil, der Markt geht kaputt.

Dr. Trieu: „Noch haben wir nicht nachgewiesen, dass das Verfahren beim Menschen funktioniert. Aber die erstaunlich guten Resultate am Rattenmodell lassen uns hoffen, dass wir in drei Jahren weitere positive Ergebnisse vorweisen können.“ Einen ersten Einsatz beim Menschen hält der TU-Professor in zehn Jahren für realistisch.

Was potenziellen deutschen Entscheidern zu denken geben sollte: Es besteht bereits eine Kooperation mit einem Zentrum für Querschnittsgelähmte in Miami. Trieu: „Dort ist man sehr interessiert und verwundert, wie wir mit so wenig Mitteln so weit kommen konnten . . .“

In Stade sitzen alle an einem Tisch

Seit 2002 besteht das Gründungsnetzwerk – Kurze Wege sind garantiert

Die navitas Umweltservice GmbH aus Buxtehude ist in diesem Jahr mit dem Gründerstar für Technik und Innovation ausgezeichnet worden. Das Unternehmen ist seit eineinhalb Jahren am Markt und beschäftigt bereits sieben Mitarbeiter. Eine Spezialität: die technische Reinigung von Industrieanlagen. Foto: navitas

Von Wolfgang Becker

Das Thema Gründung und Startup ist allgegenwärtig. Während andernorts noch Strukturen geschaffen werden müssen, haben sich die Institutionen und potenzielle Geldgeber im Landkreis Stade bereits vor 14 Jahren formiert. Seit 2002 besteht das Stader Gründungsnetzwerk. Das lässt vermuten, dass sich im gesamten Landkreis eine innovative Startup-Szene etabliert hat, doch dem ist nicht so – ausgerechnet in diesem Bereich sehen die Betreiber des Netzwerks den größten Nachholbedarf.

Das Gründungsnetzwerk ist ein beeindruckender Zusammenschluss von Institutionen, die alle auf ihre Weise dazu beitragen, dass sich Gründer gut aufgehoben und betreut fühlen können. Kammern, Wirtschaftsförderer, Volksbanken, Sparkassen, Arbeitgeber, Volkshochschulen sowie die staatlichen Einrichtungen der Arbeitsvermittlung sind in dem Netzwerk vertreten. Krankenkassen, die Deutsche Rentenversicherung, die Steuerberater und sogar die institutionelle Frauenförderung sind unter anderem am Start.

Kurz: Hier wird nichts dem Zufall überlassen. Allerdings sind die von der Wirtschaftsförderung im Landkreis Stade koordinierten Treffen und Arbeitsgruppen eher informeller Art. Es gibt weder einen gemeinsamen Sprecher noch eine Leitorganisation im Sinne strategischer Entscheidungen. Jedes Netzwerk-Mitglied bietet in Abstimmung mit den Partnern eigene Aktivitäten an und arbeitet autark. Gemeinsame Sache wird allerdings gemacht: Seit 2002 findet mindestens einmal im Jahr ein Gründertag statt (seit 2012 Gründerforum), seit 2005 wird in diesem Rahmen ein Gründerpreis verliehen – der „Gründerstar".

Sie stellten B&P das Gründungsnetzwerk vor (von rechts): Doreen Mosert (Wirtschaftsförderung Landkreis Stade), Kirsten Böhling (Wirtschaftsförderung Buxtehude), Mona Kahlich (Wirtschaftsförderung Landkreis Stade), Daniel Topp (Handwerkskammer), Frank Graalheer (IHK) und Torsten Kramer (Wirtschaftsförderung Stade), der die Auszubildende Maren Zum Felde mitgebracht hatte. Foto: Wolfgang Becker

Eher das klassische Geschäft

Daniel Topp, Unternehmensförderer bei der Handwerkskammer Braunschweig-Lüneburg-Stade: „Wir haben durchaus viele Anfragen von Gründungswilligen – auch von außerhalb des Landkreises Stade. Aber es liegt bei uns natürlich in der Natur der Sache, dass das in der Regel Handwerker sind, die einen Betrieb aufmachen wollen. Das ist unser traditionelles Spielfeld." Gesamtwirtschaftlich betrachtet gehen die Gründungen im Landkreis Stade eher zurück, was nicht zuletzt an der guten Wirtschaftslage liegt: Wer einen guten Job hat, muss nicht gründen.

Frank Graalheer, bei der Industrie- und Handelskammer Stade für den Elbe-Weder-Raum für Existenzgründungen und Unternehmensförderung zuständig, sagt: „2004/2005 hatten wir durch die Ich-AGs einen starken Peak nach oben. Damals setzte aufgrund der großzügigen Förderung ein regelrechter Gründer-Hype ein. Zusätzlich gründen bis heute viele Frauen, die sich im Nebenerwerb ein zweites Standbein aufbauen. Mittlerweile hat sich das Gründergeschehen auf den Kern reduziert. Bei uns in der IHK haben wir Aktivitäten vor allem im Online-Handel, im Bereich der Dienstleistungen sowie im Im- und Export. Pro Jahr haben wir es etwa mit 400 bis 500 Gewerbeanmeldungen zu tun." Auch hier eher das klassische Geschäft.

Torsten Kramer, Wirtschafsförderer der Hansestadt Stade, sagt: „Es ist heute möglich, ein Geschäft im Nebenerwerb aufzubauen, ohne in Existenznot zu geraten, wenn man in einem Hauptberuf vollzeitbeschäftigt ist." Häufig stehe dem Gründer auch ein gut verdienender Partner zur Seite, sodass die Grundfinanzierung für die Lebenshaltung schon mal abgedeckt sei.

Seit 2014 bietet das Land Niedersachsen zudem den MikroSTARTer an, einen Kleinkredit in Höhe von 5000 bis 25 000 Euro, der mit derzeit 4,2 Prozent verzinst ist und an Bewerber geht, die sonst keine Finanzierung bekommen würden. 15 Anträge liegen derzeit vor.

Fonds wäre ein neuer Ansatz

Graalheer: „Bei den klassischen Gründungen haben wir durchweg keine Finanzierungslücke. Da geht es eher um Themen wie Beratungsangebote. Im Bereich Innovation und Forschung brauchen wir dagegen durchaus neue Finanzierungsmöglichkeiten. Ein Fonds wäre da ein neuer Ansatz, den wir als Gründungsnetzwerk durchaus begrüßen würden."

Fazit: Im Landkreis Stade gibt es mit dem Gründernetzwerk eine durchaus respektable Struktur, die Existenzgründern den Weg weist. Das eigentliche Gründergeschehen ist allerdings eher im traditionellen Bereich angesiedelt – zumal eine eigene Universität mit Forschungscharakter fehlt. Dass es dennoch den Blick für Startups gibt, zeigt eine Veranstaltung, die die IHK im November gemeinsam mit der NBank angeboten hat. Titel: „Ohne Moos nichts los". Dabei ging es um Crowdfunding, Darlehen, Bürgschaften, Zuschüsse, Business Angels, Beteiligungskapital und EU-Förderung – eben die Erschließung von neuen Geldquellen gerade auch für Gründer.

» **Web: www.stader-gruendungsnetzwerk.de**

Sie betreiben das „DECK 2" in Buxtehude: Simone Kleinheinz (links) und Tina Makareinis-Chamouni in dem neuen Ausstellungsraum. Foto: Deck 2

Co-working Space für Kreative in der alten Malerschule

Neugründung in Buxtehude: „DECK 2" bietet Designern und Kunstschaffenden Platz unter einem Dach

Auch so funktioniert Wirtschaftsförderung: Die alte Malerschule am Hafen in Buxtehude beherbergt seit kurzem das „DECK 2". Dahinter verbirgt sich ein Konzept für die Kreativwirtschaft. In dem 230 Quadratmeter großen Saal sollen sich Kreative ansiedeln, die vor Ort arbeiten, aber auch ausstellen und ihre Produkte verkaufen können. Dazu haben Simone Kleinheinz und Tina Makareinis-Chamouni eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts gegründet. Unter dem Titel „Marktplatz Junges Design" wollen sie Designern und Kunstschaffenden einen Ort bieten, der durch Workshops und andere Veranstaltungen im Haus Synergien schafft.

Simone Kleinheinz: „Die Idee, die Malerschule als Kreativ-Treffpunkt zu nutzen, stammt aus der Wirtschaftsförderung in Buxtehude. Wir haben drei Sparten definiert: Werkstatt/Produktion, Workshops und Ausstellung/Präsentation. Unser Ziel ist es, auch die Entstehung von Produkten im DECK 2 zu zeigen." Doch schon in der Startphase zeigt sich nun, dass der Platz dazu eigentlich viel zu klein ist. Die Kreativ-Unternehmerin: „Viele Kunstschaffende, die produzieren, bräuchten große Flächen, so um die 100 Quadratmeter. Und die möglichst von Wänden umgeben und abschließbar." Doch das sieht das Konzept nicht vor. Die Idee ist, einen lebendigen Ort zu begründen, an dem Besucher schauen, teilhaben und am Ende auch kaufen können – sozusagen einen Co-working Space für Kreative.

Im Gegenzug sind manche Künstler nicht in der Lage, die Miete für eine kleine Fläche aufzubringen – sie arbeiten stattdessen zu Hause. Und deshalb hat sich das DECK 2 schon in der Startphase in eine bestimmte Richtung entwickelt. Simone Kleinheinz: „Zurzeit sind hier nur zwei Label vertreten – Tina Makareinis-Chamouni kommt thematisch aus dem digitalen Stoffdruck und näht. Künftig wird es hier weiter in Richtung Siebdruck gehen, wozu wir dann auch Workshops anbieten können. Ich selbst stelle gehäkelte Wohnaccessoires her. Außerdem haben wir aber eine Ausstellungsfläche, auf der bereits Produkte von etwa 20 Kunstschaffenden aus der Region zu finden sind." Wobei es durchaus auch Anleihen aus dem Kunsthandwerk gebe.

Das DECK 2 ist bereits eröffnet und ist unlängst im Rahmen einer „Schiffstaufe" mit geladenen Gästen offiziell vorgestellt worden. Die Öffnungszeiten: di und sa 10 bis 14, mi bis fr 10 bis 17 Uhr. wb

Gabriele Walther (rechts) arbeitet als Moneypenny in ihrem Homeoffice in Tötensen. Sandra Wesenberg hat die Idee der Assistenz auf Abruf entwickelt. Sie sucht weiter bundesweit Moneypennys. Foto: Wolfgang Becker

Was wäre James Bond ohne Moneypenny…?

Assistenz auf Abruf – Eine Geschäftsidee mit Potenzial – Gespräch mit zwei Gründerinnen

Etwa 12 000 Unternehmen gibt es allein im Landkreis Harburg – darunter ein großer Teil mit weniger als drei Mitarbeitern. Mehr noch: Viele Unternehmen bestehen tatsächlich nur aus einer Person, darunter vielfach Männer, die sich selbstständig gemacht haben und allein durchschlagen. Das Geld für eine Vollzeit-Assistentin ist häufig nicht drin, und dennoch wäre Unterstützung zumindest zeitweise eine große Hilfe. Genau das dachte sich die Hamburgerin Sandra Wesenberg, als sie vor zwei Jahren ihre Geschäftsidee entwickelte und Moneypenny gründete – Assistenz auf Abruf. Eine Idee mit Wachstumspotenzial, denn mittlerweile gibt es bereits fünf „Moneypennys"s" und weitere werden gesucht.

Als Gabriele Walther aus Tötensen einen Zeitungsartikel über die Gründerin las, machte es bei ihr Klick: „Das war genau das, was ich wollte! Eine Sekundenentscheidung. Ich schrieb eine Mail, dann haben wir fast zwei Stunden lang telefoniert. Und jetzt bin ich eine Moneypenny." In ihrem Homeoffice betreut sie Kunden, die kaufmännische Unterstützung brauchen, sich aber (noch) keine Vollzeitangestellte leisten können. Gabriele Walther: „Die Aufgaben sind vielfältig, und das macht für mich den Reiz aus." Als Bankkauffrau hatte sie zuletzt jahrelang Privatkunden betreut – und das Gefühl, es müsse sich mal etwas ändern. Nun ist sie selbstständige Assistentin auf Abruf und Lizenznehmerin bei Sandra Wesenberg.

Den Rücken freihalten

Die Moneypenny-Erfinderin kommt ebenfalls aus dem Bankenumfeld, absolvierte zusätzlich ein Marketing-Studium und war bis 2014 bereits zehn Jahre als Personalberaterin selbstständig. Auf dieser Basis entwickelte sie ihre Geschäftsidee: „Auslöser war ein Kunde, der Hilfe brauchte. Ich hatte immer eine Dienstleistungsmentalität. Also machte ich eine Zielgruppenanalyse und entwarf ‚Christoph' – den Prototypen eines Unternehmers, der Assistenz auf Abruf braucht." Und so kam es zu dem ungewöhnlichen Namen Moneypenny: „Selbstständige, die allein unterwegs sind, sind oft James-Bond-Typen. Sie müssen erfolgreich sein und sind auf sich gestellt. Welcher Mann möchte nicht James Bond sein? Und wir alle wissen: Auch James Bond braucht jemanden, der ihm den Rücken freihält – so wie Mrs. Moneypenny."

Die Namensrechte kaufte Sandra Wesenberg einer Holländerin ab. Nun ist sie dabei, ein Moneypenny-Netzwerk aufzubauen: „Ich bin in Hamburg, Gabi sitzt in Tötensen. Dann habe ich noch Kerstin in Itzehoe. Birgit in Wedel und eine weitere Moneypenny kommen in Kürze hinzu. Wir arbeiten alle im Großraum Hamburg und können uns bei Urlaub oder Krankheit auch gegenseitig vertreten. Das Netzwerk ist ein wesentlicher Vorteil, denn wir haben ja auch unterschiedliche Schwerpunkte. Ist mehr Buchhaltung gefragt, kommt beispielsweise Kerstin zum Zug."

Moneypennys decken die klassischen Assistenzaufgaben ab – von der Reisebuchung über Angebotserstellungen, Marketingaktionen, die Organisation von Geschäftsreisen und Dateipflege bis hin zu Terminplanung und Kundenakquise. Ein maßgeschneidertes Angebot für Freiberufler, das zudem minutengenau abgerechnet wird. Sandra Wesenberg: „Der Kunde ist Chef, aber wir arbeiten auf Augenhöhe. Wer Moneypenny werden möchte, sollte Erfahrung mitbringen, selbstständig arbeiten und unternehmerisch denken. Das ist nicht der klassische Sekretärinnenjob, sondern eine Aufgabe, die Loyalität, Vertrauen und ein hohes Maß an Kompetenz erfordert." Kurz: MS Office, Excel, Outlook, Rechtschreibung, gern auch PowerPoint sollten beherrscht werden. Die Gründerin: „. . . und dazu die Bereitschaft, die PS auf die Straße zu bringen."

„Der Kunde ist Chef"

Ab 50 Euro pro Stunde werden für die Assistenz auf Abruf im Normalfall berechnet. Der weitaus größte Teil landet bei der Moneypenny. Sandra Wesenberg berechnet ihrerseits eine Lizenzgebühr und ist ab einer gewissen Höhe am Umsatz beteiligt – „aber in überschaubarem Maße", wie sie betont. „Mir ist es wichtig, dass die Moneypenny gut verdient, dass sie sich um Krankenversicherung und Altersvorsorge kümmern kann. Und dass auch Raum für Urlaub ist." Im Gegenzug bietet die Gründerin eine Geschäftsbasis an: „Rechnungsformulare, Angebotsvorlagen, Visitenkarten, ein Internetauftritt, Rahmenverträge – alles ist da."

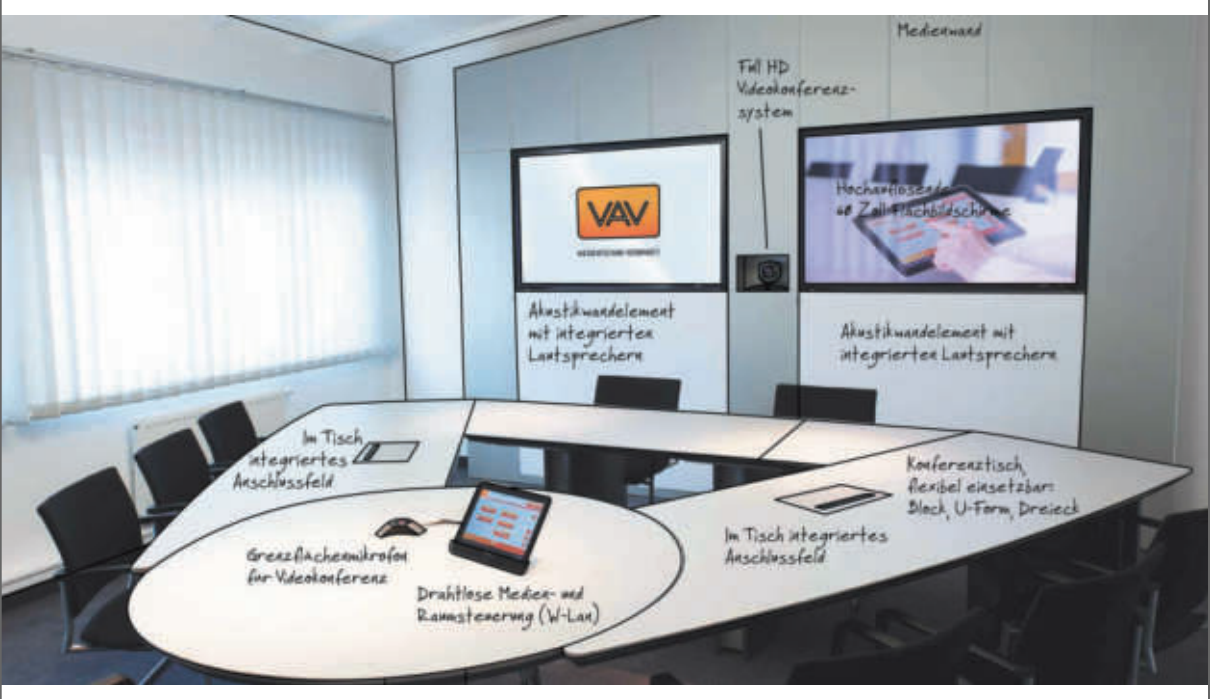
Unternehmerisch denken

Mit fünf Kunden gilt eine Moneypenny als ausgebucht. Das klingt machbar und ist verlockend. Doch Sandra Wesenberg ist Realistin: „Wer diesen Schritt machen will, der muss sich vorher informieren, einen Businessplan erstellen, Fragen wie Krankenkasse, Umsatzsteuer, Versicherung klären. Ich muss in der Lage sein, meine Dienstleistung selbst auf den Markt zu bringen. Dazu sind Souveränität und unternehmerisches Denken Voraussetzung. Das ist eine Aufgabe, die volle Präsenz und auch mal Überstunden erfordert, denn wir sind für unsere Kunden quasi rund um die Uhr ansprechbar." wb

Sie brauchen eine Moneypenny?
gabi@my-moneypenny.com
Sie wollen Moneypenny werden?
sandra@my-moneypenny.com
Sie wollen sich informieren?
www.my-moneypenny.com

WIR VERBINDEN MIT
ZUVERLÄSSIGEN LÖSUNGEN
MENSCH UND TECHNIK.

VAV
MEDIENTECHNIK VERBINDET!



PROFESSIONELLE MEDIENTECHNIK
UNSERE LEIDENSCHAFT SEIT 1979

Wir sind ein 1979 gegründetes, inhabergeführtes Systemhaus für Konzeption, Montage, Programmierung und Wartung professioneller Audiotechnik und Videotechnik für Konferenzraum, Schulungsraum, Hörsaal, Videokonferenzraum, digitale Informationssysteme.

In den Bereichen Technik und Kommunikation hat sich in den letzten 37 Jahren eine Menge geändert... Denken Sie an 16mm Projektoren, OHPs oder Fernschreiber... und jetzt stellen Sie sich einen Multifunktions-Raum mit Mediensteuerung und 3D-Videokonferenz vor... Verbale Kommunikation wird immer stärker durch visuelle Kommunikation ergänzt.

Neue Formen und Möglichkeiten des Informationsaustausches sind entstanden und der Einsatz von Präsentationstechnik ist entscheidend, um Konferenzen und Präsentationen eindrucksvoll zu gestalten.

AUSGEFEILTE
> MEDIENTECHNIK
Wir sind Ihr Systemhaus für Planung und Installation hochwertiger Konferenz- und Schulungsräume.

KREATIVE
> MEDIENSTEUERUNG
Wir programmieren die Bedienfunktionen und Automatikabläufe Ihrer Steuerung so, dass Ihre Medien- und Gebäudetechnik einfach und intuitiv zu bedienen ist.

ZUVERLÄSSIGER
> MEDIENSERVICE
Wir sind von der Planung über die Installation bis hin zur Schulung Ihrer Mitarbeiter für Sie da und kümmern uns auch nach Projektabschluss verlässlich um Ihre Geräte und Anlagen.

HABEN SIE FRAGEN?
WIR BERATEN SIE GERNE.

> VAV MEDIENTECHNIK NORD
Rudolf-Diesel-Str. 3
21614 Buxtehude
Tel. 04161 6666-0
Fax 04161 6666-66
E-Mail: info@vav-nord.de
www.vav-medientechnik.de

Vorsicht vor Cyber-Angriffen – Schnelles Geld für Startups

INTERVIEW Ministerpräsident Stephan Weil und IHK-Präsident Olaf Kahle ziehen Bilanz nach Delegationsreise in die USA

Olaf Kahle, Präsident der IHK Lüneburg-Wolfsburg. Foto: IHK/Tamme

Stephan Weil, niedersächsischer Ministerpräsident. Foto: StK/Philipp Ditfurth

Nach Mexiko und in die USA hat eine Delegationsreise den niedersächsischen Ministerpräsident Stephan Weil und Olaf Kahle, Präsident der Industrie- und Handelskammer (IHK) Lüneburg-Wolfsburg, geführt. Bei den Treffen mit Vertretern aus Politik und Wirtschaft sprachen sie über Digitalisierung und Innovationen. Und sie knüpften neue Kontakte, von denen auch die niedersächsischen Unternehmen profitieren können.

Was war das Ziel dieser Reise?
Weil: In Mexiko haben wir das VW-Werk in Puebla besucht und mit Vertretern aus Politik und Wirtschaft über die weitere Entwicklung dieses faszinierenden Landes gesprochen, in dem es in Teilen aber auch immense Probleme und Herausforderungen gibt. Mexiko ist wegen seiner guten eigenen wirtschaftlichen Entwicklung, der Nähe zu den USA und wegen der einigermaßen stabilen politischen Verhältnisse ein interessantes Terrain für niedersächsische Unternehmen.

San Francisco stand ganz unter dem Thema Digitalisierung. Die Unternehmen im Silicon Valley sind uns teilweise weit voraus. Informationen aus erster Hand sind für uns enorm wichtig, damit wir den Anschluss nicht verpassen. Niedersachsen hat bereits einiges unternommen im Bereich Digitalisierung, aber es bleibt noch viel zu tun. Das Land wird in Kürze die Eckpunkte für eine zukunftsweisende Digitalisierungsstrategie vorstellen – aufbauend auf den hiesigen Vorarbeiten, ergänzt durch die Erfahrungen dieser Reise.

Kahle: Bei solchen Reisen gewinnen wir vor Ort Ansprechpartner, und unsere Unternehmen können Brücken bauen – ein hoher Wert für die Mitglieder unserer IHK Lüneburg-Wolfsburg, denn für die regionale Wirtschaft sind die USA ein bedeutender Markt: Jedes vierte exportierende Unternehmen aus unserem IHK-Bezirk liefert in die USA. Hinzu kommt, dass Russland durch Sanktionen und den schwachen Rubel als Absatzmarkt an Bedeutung verloren hat und auch das Chinageschäft schwächelt. Umso mehr fokussieren auch die Unternehmen auf die USA, die in diesem Markt bisher weniger oder gar nicht aktiv waren.

Ganz konkret, was werden Sie jetzt umsetzen?
Weil: Drei Dinge. Erstens war ich beeindruckt von der sehr konstruktiven Zusammenarbeit von Wirtschaft und Forschung im Valley. Zusammen mit den mitgereisten Universitätspräsidenten möchten wir einige der dazu in Stanford gesammelten Erkenntnisse auf Niedersachsen übertragen. Zweitens: Das Thema eMobilität wird unser Leben sehr grundsätzlich verändern. Wir müssen die Weichen dafür stellen, damit dieser Veränderungsprozess uns nicht überrollt. Und drittens: Das Thema Internetsicherheit ist eine enorme Bedrohung für Unternehmen und Politik. Hier müssen wir auf die Gefahren aufmerksam machen und mehr investieren.

Kahle: Da will ich anknüpfen. Ich glaube auch nicht, dass alle Unternehmer die Bedrohung der Cyberangriffe schon verinnerlicht haben. Unsere IHK Lüneburg-Wolfsburg wird gemeinsam mit anderen Verbänden und Universitäten jetzt verstärkt darauf aufmerksam machen. In unserer täglichen Arbeit werden wir aber auch einen Schwerpunkt auf Startups legen. Wir müssen Innovationen schneller die Möglichkeit geben, an Startkapital zu kommen. Hier haben wir in Deutschland gewaltiges Verbesserungspotenzial. Und wir werden den Transfer von Wissenschaft zu Wirtschaft besser gestalten. Dazu setzen wir auf die IHK-Innovationsbotschafter. Das sind Quer- und Neudenker, die bereits innovative Strategien in ihren Unternehmen umsetzen und als Beispiel guter Praxis gelten.

Svenja Friedrich (links) und Sebastian Ritt (zweiter von rechts) bauen Brücken zwischen Startups und potenziellen Kapitalgebern. Hier sind sie im Gespräch mit Daniel Schmerbauch (zweiter von links) und Helge Morgenstern, den Gründern und Geschäftsführern der Hamburger Tales of Tast GmbH, die unter www.vinoa.de eine Suchmaschine für Weine betreiben.

Foto: Haspa

Connection Convenience Content

Im Startup-Center der Hamburger Sparkasse kümmert sich künftig ein neues Team speziell um die Belange innovativer Gründer und verschafft ihnen wertvolle Geschäftskontakte

Mit der Gründung eines neuen Startup-Teams setzt die Hamburger Sparkasse ein deutliches Signal für die Hamburger Metropolregion. Grund: Viele Banken sind zögerlich, wenn es darum geht, innovative Geschäftsideen mit Geld zu versorgen, denn das Risiko ist häufig unkalkulierbar. Die Haspa macht aus der Not eine Tugend: Sie schaltet sich aktiv in die Gründungsphase ein, sorgt mit ihren weitreichenden Kontakten im Kundenkreis für einen optimalen Markteintritt.

Arent Bolte, Regionalbereichsleiter Firmenkunden für Hamburg Mitte und Süd-Ost, lud für B&P mit Bereichsleiter Michael Maaß, Abteilungsleiterin Stefanie Huppmann und Firmenkunden-Betreuerin Svenja Friedrich die Kollegen vom Adolphsplatz nach Harburg ein, die für das Startup-Geschäft verantwortlich sind.

Maaß: „Wir begleiten Existenzgründer seit mehr als 30 Jahren, haben also viel Erfahrung. Aber die Anforderungen verändern sich. Die klassische Geschäftsgründung im Handwerk oder im Handel ist kaum mit den neuen digitalen und experimentellen Gründungsvorhaben zu vergleichen. Auch wir als Bank brauchen daher kreative junge Leute, die die neuen Märkte verstehen."

Svenja Friedrich passt genau ins „Fahndungsraster". Als „digital Native" arbeitet sie nun zusammen mit Sebastian Ritt im neuen Team, um frühzeitig Kontakt zu potenziellen Gründern und interessierten Unternehmern aufzubauen. Sie sagt selbstbewusst: „Wir fühlen uns selbst wie ein Startup."

Bolte: „Die Bankbranche ist in Bewegung und wir gehen mit der Zeit. Banking von gestern war einmal." Es geht um die Neuausrichtung auf die Zukunftsthemen im digitalen Zeitalter. Und da Hamburg vergleichsweise ein aktives Gründungspflaster ist, wird auch an diesem Punkt gearbeitet.

Hintergrund: 2015 gab es in Hamburg 20 650 Gewerbeanmeldungen – 8,5 Prozent mehr als im Vorjahr. Fast jede zweite Gründung fand im Dienstleistungssektor statt. Allein bei der Haspa wurden 1032 Gründungskonzepte eingereicht, geprüft und zumeist verworfen. 341 Gründungen wurden am Ende mit insgesamt 40 Millionen Euro finanziert. Ende 2016 werden es nach derzeitiger Einschätzung 983 eingereichte Konzepte, 332 finanzierte Vorhaben und 54 Millionen Euro Finanzvolumen sein - ein Betrag, der in den vergangenen zehn Jahren nur 2008 übertroffen wurde (um eine Million Euro). Arent Bolte: „Daran lässt sich jetzt schon ablesen, dass wir uns im Gründersegment deutlich stärker engagieren."

Beim Thema Gründung muss heute differenziert werden, wie Stefanie Huppmann betont: „Ein klassischer Gründer trifft auf einen vorhandenen Markt; beispielsweise der Friseur, der einen eigenen Salon eröffnen will. Die neuen Startups müssen sich dagegen oft erst einen Markt schaffen." Was die Gründung nicht einfacher macht. Svenja Friedrich: „Statt eines Kredites benötigen innovative Gründer häufig eher Eigenkapital. Dieses bekommen sie in der Regel von Risikokapitalgebern oder ‚Family and Friends'." Nur mit einer Finanzierung ist ihnen jedoch oftmals noch nicht geholfen.

Die passenden Bausteine

Stefanie Huppmann: „Im klassischen Gründungsgeschäft steht meist die Gründungsfinanzierung im Mittelpunkt. Rund 700 Mal im Jahr müssen wir Nein sagen, weil die Voraussetzungen für einen Kredit einfach nicht erfüllt sind. Dann suchen wir nach Alternativen – bei Stiftungen und ähnlichen Quellen." Doch diese klassische Vorgehensweise trifft die Bedürfnisse der neuen Startups zumeist nur am Rande. Svenja Friedrich: „Moderne Startups passen da oft nicht rein. Deshalb müssen wir neue Wege gehen." Im engen Dialog mit einigen Gründern suchten Friedrich und Ritt nach den passenden Bausteinen: Connections, Convenience und Content. Die drei Cs stehen für Kontakte, einen unkomplizierten Umgang und hilfreiche Inhalte, die Startern auf ihrem Weg ins Business helfen.

Startups meet Grownups

Was heißt das nun konkret? Die Haspa stellt Verbindungen her. Michael Maaß: „Gerade in der Gründungsphase spielen Geschäftskontakte aller Art eine entscheidende Rolle. Und wir haben das Netzwerk. Die Haspa betreut 60 000 Geschäftskunden. Darunter sind immer Kontakte, die dem Gründer wichtige Türen öffnen. Unsere Erfahrung: Auch die etablierten Unternehmer, sozusagen Grownups, sind heiß auf Startups, weil sie von ihnen inspiriert werden und Zugang zu Innovationen bekommen. Trifft ein Grownup auf ein passendes Startup ist das eine Win-win-Situation."

Das umschreibt im Wesentlichen die Aufgabe von Svenja Friedrich und ihrem Kollegen Sebastian Ritt. Ihr Auftrag lautet: Startups meet Grownups. Die Haspa wird dazu entsprechende Veranstaltungsformate anbieten und quasi Kapital und Idee zusammenführen. Die Startup-Beraterin: „Wir laden dazu gezielt ein – etwa 20 bis 25 Personen. Bereits in Planung ist unser erstes Business-Frühstück zum Thema Life Science." Interessierte Startups sind eingeladen, sich bei Svenja Friedrich zu melden. „Einfach anrufen", sagt sie. „Wir sind da ganz unkompliziert." Diese Einladung gilt übrigens für die gesamte Metropolregion. Die Haspa wandelt sich in diesem Fall vom Finanzierer zum „Matchmaker" und wird damit zum Bindeglied zwischen zwei Gruppen, die sich normalerweise selten über den Weg laufen. Stefanie Huppmann: „Viele potenzielle Investoren oder Geschäftspartner haben oft keine Zeit, an den zahlreichen Events der StartUp-Szene teilzunehmen. Deshalb stellen wir den Kontakt her." wb

Kontakt: 040/35 79-95 81 oder svenja.friedrich@haspa.de

Foto: Leuphana

Stiftungsrat gibt grünes Licht für Leuphana GmbH

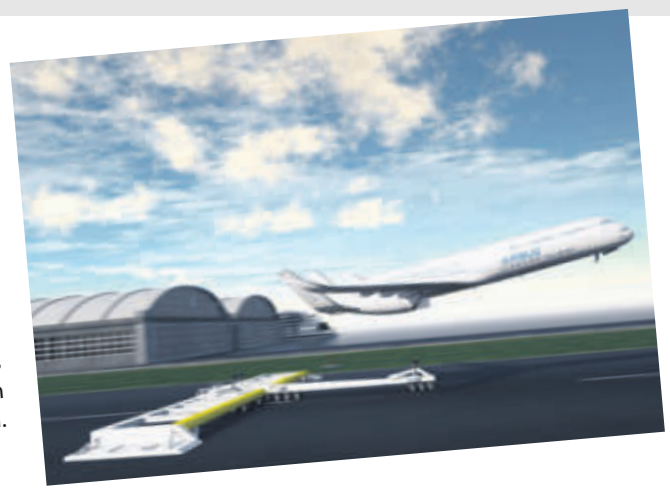
Auch die Lüneburger Uni gründet eine Transfergesellschaft nach Harburger Vorbild

Während seiner jüngsten Sitzung hat der Stiftungsrat der Leuphana Universität Lüneburg die Voraussetzungen für die Gründung einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) durch die Hochschule geschaffen. Anlass für diese Entscheidung war der Wunsch, kommerzielle Aktivitäten der Universität künftig in einem eigenen Unternehmen zu bündeln. Zu den Aufgaben der Leuphana GmbH soll unter anderem die Akquisition und Abwicklung von Forschungs- und Entwicklungsleistungen (Auftragsforschung) ebenso gehören, wie die Vermittlung von Coaching-, Beratungs- und Trainingsleistungen insbesondere in den Bereichen Existenzgründung und Innovationsmanagement.

Mit der Leuphana GmbH will die Universität als Alleingesellschafterin eine rechtlich und wirtschaftlich selbstständige Einrichtung für Aufgaben mit unternehmerischen Schwerpunkten aufbauen. „Solche Strukturen zu bilden und damit die hoheitlich-gemeinnützigen von neuen unternehmerischen Aufgaben der Stiftung zu trennen, geschieht nicht zuletzt aus Gründen der Transparenz, der Haftungsbegrenzung und aus steuerrechtlicher Perspektive", erläutert Universitätspräsident Sascha Spoun das Vorhaben. Die Universität stehe damit am Beginn einer langfristigen Entwicklung. Es brauche Jahre, bis eine solche Gesellschaft nennenswerte Gewinne abwerfen könne.

Der Stiftungsrat nahm auch die geplante Gründung einer Tochtergesellschaft „Leuphana Veranstaltungs- und Vermietungsgesellschaft mbH" (L VV GmbH) des neuen Unternehmens zustimmend zur Kenntnis. Sie soll die Aufgabe haben, die Flächen im Eigentum der Stiftung und insbesondere die Veranstaltungsflächen des neuen Zentralgebäudes zu vermarkten. Dabei geht es ausschließlich um Nutzungszeiten während derer die Universität keinen eigenen Bedarf an den Flächen hat.

Den Schritt der GmbH-Gründung sind bereits viele deutsche Hochschulen gegangen. Eine der ersten war die Technische Universität Hamburg Harburg. Sie gründete schon vor mehr als 20 Jahren eine Technologietransfergesellschaft, die heute einen Jahresumsatz von mehr als 17 Millionen Euro verzeichnet. hz



So ist es gedacht: Gestartet und gelandet wird auf einem Schlitten, der das Flugzeug auf der Startbahn beschleunigt beziehungsweise beim Landeanflug elektronisch gesteuert auf der Landebahn unterhalb des Flugzeuges fährt, um den Flieger aufzunehmen.

Fliegen ohne Fahrwerk

Zwei Ingenieure inspirieren den weltweiten Flugzeugbau

INTERVIEW GroLaS führte 2008 zur Gründung von mb+Partner in Harburg – Jan Hendrik Binnebesel über eine lange Reise und großes Interesse in der Branche

mmer wieder sorgen die Visualisierungen für Aufsehen unter Fachleuten und Laien: Die beiden Ingenieure Jan Hendrik Binnebesel und Till Marquardt haben sich vor acht Jahren mit dem Unternehmen mb+Partner selbstständig gemacht. Sie entwickeln seitdem GroLaS (Ground-based Landing gear System) – ein System zum Fliegen ohne Fahrwerk, wobei die Herausforderung im sicheren Landen und Starten besteht. Beide haben an der Technischen Universität Hamburg (TUHH) Flugzeug-Systemtechnik studiert und arbeiten als Berater im Bereich Technologiebewertungen für den Flugzeugbau. Die spektakuläre Idee, Verkehrsflugzeuge ohne Fahrwerk starten und landen zu lassen, ist zugleich auch eine spannende Gründergeschichte, denn hier sind zwei Entwickler unterwegs, die auf das Einsteigen der großen Konzerne angewiesen sind. Nur wenn die Idee dort fruchtet, gibt es überhaupt eine Chance zur Realisierung. B&P-Redakteur Wolfgang Becker sprach darüber mit Jan Hendrik Binnebesel.

Die Idee heißt „fahrwerkloses Flugzeug" – war sie auch der Ursprung, der zur Gründung von mb+Partner führte?
Genau, das kann man so sagen. Die Ursprungsidee kam tatsächlich aus einem Projekt im Flugzeugbau, wo wir sahen, wie hoch der Masseanteil des Fahrwerks an einem Flugzeug tatsächlich ist – typischerweise so zwischen sechs und zehn Prozent des Leergewichts. Aus dieser Feststellung resultierte irgendwann die Idee, die Funktion des Fahrwerks, das so schwer ist, vom Flugzeug auf den Boden zu verlegen.

Sinn und Zweck ist also die Gewichtsreduzierung beim Fliegen . . .
Gewicht ist beim Fliegen ein wesentlicher Faktor. Wenn man leichter fliegt, hat man weniger Widerstand, braucht also weniger Schub und hat geringeren Treibstoffverbrauch. Wenn wir an ein Flugzeug der Größe des A380 denken, wäre es auch sinnvoll, entsprechend der Einsparung durch das Fahrwerk mehr Nutzlast mitzunehmen. Oder mehr Container. So ein Thema entwickelt sich ja auch weiter. Bei Airbus gehört das Thema durchaus zur Zukunftsvision. Und auch Boeing hat vor Kurzem ein ähnliches Patent angemeldet.

Was ist die größte Herausforderung bei so einem Projekt?
Die besteht darin, dass die Flughäfen entsprechend ausgerüstet werden müssen. Wir haben es hier ja mit einer Kostenverlagerung vom Flugzeugbau auf den Boden zu tun.

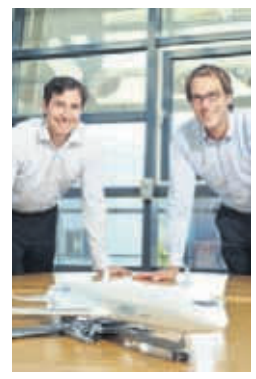
Wie viel wiegt eigentlich das Fahrwerk eines Airbus A380?
23 Tonnen.

Und wie viel Gewicht lässt sich tatsächlich sparen?
Die Schnittstellen wiegen etwa ein Drittel. Man würde so etwa die Hälfte bis zwei Drittel des ursprünglichen Fahrwerkgewichts sparen. Aber wenn wir darüber nachdenken, wie das Fahrwerk den Flugzeugentwurf beeinflusst, gibt es einen Schneeballeffekt, verkettete Auswirkungen beispielsweise auf Hydraulik und Elektrik. Flügel und Rumpf sind ja speziell so konstruiert, dass sie das Fahrwerk aufnehmen können. Dann könnte man über noch größere Masseeinsparungen reden.

Wie kam die Ur-Idee zustande? Wann kam die Frage auf: Brauchen wir eigentlich ein Fahrwerk?
Bei einem Projekt beim Kunden, als wir Einblick in die Massestruktur bekamen. Da entstand die Frage, ob es nicht möglich wäre, ein fahrwerkloses System für Flugzeuge zu entwickeln, die ohnehin nur bestimmte Flughäfen anfliegen. Zuerst begann ich als Werksstudent, mich damit zu befassen. Dann wurde es eine Diplomarbeit. Und schließlich ein Auftrag. 2008 wurde in Hamburg das Luftfahrt-Spitzencluster aufgebaut, aus dem Hamburg Aviation hervorging. Schon vor dem wissenschaftlichen Hintergrund war es interessant, unser Thema zu integrieren. Bis 2014 konnten wir uns mit einigen Partnern sehr detailliert damit beschäftigen.

Überraschend ist ja durchaus, dass Boeing jetzt mit einem Gegenentwurf kommt. Haben die Ihre Idee einfach übernommen?
Darüber kann ich nur mutmaßen. Unsere geförderte Arbeit war ja öffentlich zugänglich und wurde auf der Internationalen Luftfahrt-Ausstellung 2012 und noch einmal 2014 präsentiert. Das konnte sich jeder anschauen. Boeing arbeitet mit einem bodengebundenen System, bei dem das Fahrwerk bleibt, das also ermöglicht, dass das Flugzeug auf einem anderen Flughafen konventionell landen kann. Dafür sind aber die flugzeugseitigen Potenziale geringer. Die Idee haben wir 2016 zur Kenntnis genommen. Die gute Nachricht daran: Wenn sich die beiden größten Flugzeughersteller mit dem Thema befassen, muss an der Idee etwas dran sein. Die Integration in das Hamburger Luftfahrtspitzenclusterprojekt „Airport2030" und in die Airbus Vision für zukünftiges Fliegen, „smarter skies", sowie in die EU-Forschungsagenda zeigen die Aktualität und Relevanz des Ansatzes. Auch die IATA als weltgrößter Airline-Verband hat das fahrwerklose Fliegen auf ihrer Technology-Roadmap als eines der Themen gesetzt, die eines der höchsten CO_2-Einsparungspotenziele versprechen.

Nochmal die Schleife zurück zum Gründer: Die Idee ist das Eine, aber davon kann man ja noch nicht leben . . .
Wir haben immer gesagt, dass wir zwei Standbeine brauchen. Deshalb ist mb+Partner als Beratungsunternehmen im Flugzeugbau aktiv. Das Projekt Fahrwerkloses Fliegen ist ganz sicher technisch herausfordernd und braucht einen langen Atem. Da sind wir abhängig von Kofinanzierungen oder Fördermitteln. Die technologischen Zweifel konnten wir teilweise schon mit Hardware-Tests ausräumen. Im Fokus stand immer die zivile Verkehrsluftfahrt, aber es gibt Anwendungen, die deutlich näher für uns liegen, also realistischer umsetzbar sind. Das war schon Teil der Gründerstrategie. Dazu haben wir kontinuierlich Konzepte verfolgt, über die wir aber nicht öffentlich sprechen – um niemanden auf die Spur zu setzen, der das möglicherweise schneller umsetzen kann.



Die Ingenieure Jan Hendrik Binnebesel und Till Marquardt arbeiten seit 2008 gemeinsam an GroLaS. Ihr Büro ist im Tutech-Haus (demnächst Startup Dock) im Harburger Binnenhafen.

Wann rechnen sie damit, dass das erste fahrwerklose Fluggerät unterwegs ist?
Wenn Sie das so allgemein formulieren, könnte man sagen: Das ist schon geschehen. Es gab erste Hardware-Tests mit kleineren Flugobjekten. Die erste kommerzielle Anwendung sehe ich so ab 2020/2025. Das hängt ein bisschen von der Kofinanzierung ab.

Wäre so eine Entwicklung Nobel-Preis verdächtig?
Nein, ich denke das ist eher ein Forschungs- und Engineering-lastiges Thema, weniger ein naturwissenschaftliches. Und so neu ist die Idee ja auch gar nicht. Im Zweiten Weltkrieg gab es schon fahrwerklosen Flugbetrieb, weil man wusste, dass sich die Flugleistung so erhöhen ließ. Das Raketenflugzeug ME 163 „Komet" von Messerschmitt startete vom Startwagen und landete mit einer Kufe. Das war abenteuerlich. Der Sprit reichte so für fünf bis zehn Minuten, bis der Raketentreibstoff oben auf dem Flugzeug ausging. Dann musste der Angriff geflogen werden. Sprit für den Rückflug gab es nicht, also landeten die Piloten irgendwo auf einem Acker. Es gab natürlich hohe Verluste. Also keine Sache, mit der man einen modernen Verkehrsflugzeugbetrieb machen könnte.

Das Projekt ist immer im Zusammenhang mit einem Verkehrsflugzeug genannt worden. Als ich davon erstmals hörte, dachte ich spontan: Fliegen ohne Räder? Nicht mit mir, da würde ich niemals einsteigen. Der Flieger könnte ja nicht mal notlanden. Haben Sie bei all den Plänen eigentlich auch die Psychologie im Blick?
Eine tolle Frage. Ja, mehr oder weniger ungewollt. Man kommt nicht drum herum. Wir haben mal mit dem Pressesprecher von Lufthansa Technik telefoniert: Der hat gesagt, dass jedes Mal nach einer Veröffentlichung die Telefone dort klingeln . . .

Besorgte Passagiere?
Nein, nicht nur. Das Thema polarisiert. Es gibt Leute, die sagen, wenn das kommt, wollen sie nicht mehr fliegen. Aber es gibt genauso viele, die fragen, ob man damit schon fliegen kann. Und wo sie buchen können. Das war für uns sehr interessant. Der Passagier würde von den Abläufen ehrlich gesagt nichts mitbekommen. Es ändert sich ja nicht viel. Die Landung wird sogar noch weicher, der Start wird leiser. Und was mal klar ist: Verkehrsflugsysteme unterliegen extremen Sicherheitsanforderungen. Das gilt auch für ein solches System. Und was die Notlandungen im Freien angeht, die macht man heute ohnehin mit eingezogenem Fahrwerk . . .

» **Web: www.mbptech.de**

Atlassian Experts PLATINUM Atlassian Experts ENTERPRISE catWorkX

catWorkX ist ein Atlassian Platinum und Enterprise Expert, der sich auf Lösungen und Dienstleistungen, auf Basis von Atlassian-Produkten, spezialisiert hat.

Zur Verstärkung unserer Teams in Hamburg, Köln und Wien suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt:

- Consultants (Prozess- und Wissensmanagement)
- Software-Entwickler/in (Java)
- Projektleiter/in
- Systemadministrator/in

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.
Bitte senden Sie Ihre aussagefähigen Unterlagen an:

catWorkX GmbH
z. Hd. Andreas Girnuweit
Schellerdamm 16
21079 Hamburg
Tel: +49 40 89 06 46-0
andreas.girnuweit@catworkx.de
www.catworkx.de

catWorkX – Atlassian Solutions & Services

„Hamburg ist quasi vom Geld eingekreist"

WLH-Chef Wilfried Seyer zu den Senatsplänen zur Schaffung eines Investitions- und Wachstumsfonds

WLH-Geschäftsführer Wilfried Seyer zeigt auf die Kaufkraft-Karte der GfK. Dort, wo es rot und dunkelrot ist, gibt es die größte Kaufkraft innerhalb der Metropolregion – in den Landkreisen Stormarn sowie Harburg und Pinneberg.

Foto: Wolfgang Becker

Mitten in die Überlegungen und Gespräche über die Venture-Capital-Kampagne für den Hamburger Süden (Seite 3) hinein platzte die Nachricht, dass sich der vom Hamburger Senat geplante 100 Millionen Euro schwere Investitionsfonds weiter verzögert. Den Plan von SPD und Grünen gibt es seit Jahresbeginn, aber er lässt sich nur schwierig umsetzen – und in den umliegenden Landkreisen steht die Überlegung im Raum, ob so eine Planung nicht auch Thema für die Metropolregion sein könne.
Der Investitions- und Wachstumsfonds, der vor allem Gründeraktivitäten zugute kommen soll, ist wieder einmal eine Hamburger Spezialität: Zehn Millionen Euro will die Hansestadt einbringen, 90 Millionen Euro sollen private Geldgeber drauflegen. Der Antwort auf eine Kleine Anfrage an den Senat ist zu entnehmen, dass erst 2017 eine Beschlussvorlage für die Bürgerschaft vorgelegt werden soll, in der unter anderem vorgegeben ist, dass der Fonds europaweit ausgeschrieben wird. Zudem soll ein Managementteam zusammengestellt werden, das Gespräche mit potenziellen Investoren führt – zwecks Einwerbung der offenen 90 Millionen Euro. Kurz: Das kann noch dauern. In Wirtschaftskreisen wird der 1:9-Ansatz bereits sehr skeptisch gesehen.

So macht es Bayern

Wilfried Seyer, Geschäftsführer der Wirtschaftsförderung im Landkreis Harburg GmbH und zugleich Erster Vorsitzender des Business-Angels-Netzwerk Elbe-Weser e.V. (Banew), verweist auf das Pendant in München. Dort hat das Bundesland Bayern einen Investitionsfonds aufgelegt, der ganz anders ausgestattet wird, wie B&P recherchiert hat: Mit dem Wachstumsfonds stellt der Freistaat aussichtsreichen Start-ups seit einigen Monaten (2015, die Red.) Wagniskapital zur Verfügung. Über den Fonds sollen via Kofinanzierung 250 Millionen Euro an Investitionen mobilisiert werden. Zudem wollen die LfA Förderbank Bayern und der Europäische Investitionsfonds (EIF) mit einem neuen Angebot Investitionen in Höhe von mehr als einer halben Milliarde Euro aktivieren: Zum einen investiert die LfA 75 Millionen Euro in einen EIF-Dachfonds, der Wachstumskapital in Höhe von 375 Millionen Euro für bayerische Start-ups bietet. Zum anderen baut die LfA eine Ausfallgarantie des EIF in ihre Förderkredite ein, sodass sie für 1200 Betriebe neue Kredite in Höhe von 150 Millionen Euro zur Verfügung stellen kann. (Quelle: IHK-Magazin München und Oberbayern)
Wenn Hamburg sich anschickt, einen Investitions- und Wachstumsfonds einzurichten, warum dann nicht für die gesamte Metropolregion? Der Blick auf die aktuelle Kaufkraftkarte der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) zeigt, dass das Geld vor allem im Hamburger Umland „sitzt". Seyer: „Hamburg hat eine geringere Kaufkraftkennziffer als die Nachbarkreise. Deutlich höher ist die Kaufkraft in den Landkreisen nebenan. Harburg und Pinneberg sind nach Stormarn die zweitreichste Region innerhalb der Metropolregion. Hamburg ist quasi vom Geld eingekreist. Wenn ich privates Geld einsammeln möchte, würde ich mich auch dort umsehen. Was spräche also gegen eine Initiative auf Ebene der Metropolregion?" Und: „Mein Vorschlag: Hamburg sollte prüfen, ob es nicht Sinn macht, einen Förderfonds für innovative Unternehmen gemeinsam mit Kapitalgebern aus dem Umland aufzusetzen."

Im Alleingang unterwegs

Seyer weiter: „Wir haben in der offiziellen Metropolregion Gremien, die sich mit solchen Aktivitäten beschäftigen können, aber bislang wohl nicht befasst wurden. Leider werden die wirklich wichtigen Dinge nicht in der Metropolregion, sondern eher bilateral besprochen. Das widerspricht meines Erachtens im Grundsatz der Idee der Metropolregion." Jakob Richter, Leiter der Geschäftsstelle Metropolregion Hamburg, sieht keinen Anlass, die Hamburger Fonds-Initiative kritisch zu kommentieren: „Das ist für uns eher ein Randthema." wb

HINTERGRUND-GESPRÄCH IM Dorfkrug

Die Nähe zu Hamburg wirkt positiv

INTERVIEW Die Wirtschaftsförderer aus dem Landkreis Stade über das eher verhaltene Gründergeschehen einerseits und die Wechselwirkung der wirtschaftlichen Aktivitäten in der Metropole andererseits

Die fördern die Wirtschaft im Landkreis Stade: Thomas Friedrich (Hansestadt Stade), Kerstin Maack (Hansestadt Buxtehude) und Michael Seggewiß (Landkreis Stade). Foto: Wolfgang Stephan

Wenn es um das Thema Existenzgründung geht, werden Wirtschaftsförderer hellhörig. Gründer gelten als erstes Glied einer Wertschöpfungskette, die sich – wenn es gut läuft – dort entwickeln kann, wo die Gründung stattgefunden hat. Startups gleich welcher Art bringen immer die Option auf neue Arbeitsplätze und – wenn es richtig gut läuft – irgendwann auch Steuereinnahmen mit, wobei Jobs das vielleicht wichtigste Ziel sind, auf das Wirtschaftsförderung ausgerichtet ist. Im Rahmen des umfassenden Start-up-Themas der aktuellen Ausgabe hat Business & People die Wirtschaftsförderer aus dem Landkreis Stade zum Interview in das Neu Wulmstorfer Restaurant Zum Dorfkrug eingeladen. Mit Kerstin Maack (Hansestadt Buxtehude), Thomas Friedrichs (Hansestadt Stade) und Michael Seggewiß (Landkreis Stade) sprachen Wolfgang Stephan und Wolfgang Becker.

Wie beurteilen Sie die Gründerszene im Landkreis Stade – vor allem im hochtechnisierten oder wissensbasierten Bereich?
Seggewiß: Die Gründerszene passt sich im Wesentlichen der Struktur der Unternehmen an. Wenn wir uns diese Struktur in den Großstädten anschauen, dann ist sie eine andere als in den ländlichen Gebieten. Was nicht heißt, dass wir nicht auch innovative Gründer haben. Oft kriegen wir das gar nicht so mit, wenn beispielsweise Gründer direkt mit Unternehmen zu tun haben. Aber unter dem Strich sind die technologischen Innovationen aus verschiedenen Gründen bei uns nicht so breit aufgestellt.

Wie sieht es in der Stadt Stade aus, die mit dem CFK-Valley ja durchaus einen Innovations-Leuchtturm zu bieten hat?
Friedrichs: Wir haben mit dem CFK-Leichtbau im Zusammenhang mit Airbus eine Nische, die wir bedient haben. Ausgründungen gibt es jedoch kaum. Niemand macht sich im Flugzeugbau so ad hoc selbstständig. Es gibt aber durchaus Fördermöglichkeiten, solche Aktivitäten zu unterstützen. Auf dem Hansecampus der Privaten Hochschule Göttingen haben wir das STA-E-LAB. Da gibt es tatsächlich zwei, drei Unternehmen, die sich im CFK-Umfeld ausgegründet haben – nicht mit Flugzeugen, aber mit Skateboards beispielsweise. Wir haben ein Technologiezentrum und ein Forschungszentrum sowie eine Hochschule, die sich auch mit CFK befasst. Das Gründungsgeschehen wird dadurch aber nicht nennenswert unterstützt, weil es einfach sehr technologie- und auch kapitalintensiv ist.

Erklären Sie bitte mal den Unterschied zwischen Gründung und Ausgründung . . .
Friedrichs: Wenn in einem Unternehmen geforscht und entwickelt wird, ist da viel mehr Power dahinter, als wenn jemand bei null anfängt. Entstehen dann neue Unternehmen, sprechen wir von Ausgründung. Die Gründer von Innogames kamen damals von null – das war eine Gründung. Zum ersten Mal wurden Spiele browserbasiert angeboten. Aber das ist ein Fall in zehn Jahren, den ich in der Stader Gründerszene als innovativ bezeichnen würde. Alle anderen kommen aus Unternehmen oder haben im Unternehmen ein neues ausgebildet und dann ausgegründet.

Was ist mit Gerret Kalkoffen, der den Carbon-Transporter im CFK-Valley baut?
Friedrichs: Der kommt mehr vom Markt her, denn er hat auf den Entwicklungen einer anderen Firma aufgesattelt. Jetzt versucht er – hoffentlich erfolgreich –, Partner zu finden, mit denen er die tollen Ideen umsetzen kann.

Was tun Sie denn, um so ein Unternehmen am Standort zu halten. Wenn der erstmal richtig läuft – läuft er dann weg?
Friedrichs: Der würde dann weglaufen, wenn wir keine vernünftigen Rahmenbedingungen böten. Was braucht er? Erstmal einen Raum. Den hat er im Technologiezentrum Stade. Da kann er im Labor und in der Halle arbeiten, das Netzwerk vor Ort nutzen. Wenn er Kapital braucht, begleiten wir ihn über Projekte und Programme. Und wir haben auch noch die Business Angels.

Sie haben Innogames angesprochen, tut es weh, dass die weggegangen sind? Und haben Sie versucht, das Unternehmen zu halten?
Friedrichs: In Business & People habe ich mal gesagt, dass diese Gründung unser größter Erfolg und zugleich unser größter Misserfolg war. Wir haben sie angesiedelt, sie hatten am Ende 18 Büros, aber fanden dann nicht mehr die Mitarbeiter, die sie brauchten. Also haben sie sich aufgemacht zum nächstgrößeren Arbeitsmarkt – zunächst nach Harburg, dann nach Hamburg. Wir haben versucht, sie zu halten, aber wenn wir nicht genügend Fachkräfte haben, bin ich meiner wichtigsten Ressource beraubt. Also konnten wir sie nicht halten.

Buxtehude ist wirtschaftlich betrachtet ein Mikrokosmos für sich. Wie sieht das Gründergeschehen bei Ihnen aus?
Maack: Ein bisschen so ähnlich wie bei den Kollegen. Wir haben eine ganze Reihe von Hochtechnologieunternehmen. Wenn wir mal an die additive Fertigung der Implantate bei Implantcast denken. Oder schauen wir auf Unilever mit einer Smart Factory am Standort – das ist ein Referenzwerk für ganz Europa. Da kann man Miprotek nennen oder Hollmann Engineering. Ich sehe da auch die Verbindung zu unserer Hochschule 21. Allein der Studiengang Mechatronik ist entstanden, weil wir mit Unternehmern am Tisch saßen und fragten, was die brauchen . . .

. . . und da gingen bei Mechatronik die Hände hoch?
Maack: Genau! Das ist eine unternehmensgetriebene Entwicklung. Es könnte den Unternehmen vor Ort nützen, wenn man das Forschungsthema stärker ausweiten würde. Das zieht junge Leute an, macht die Studiengänge noch attraktiver und hat einen großen Effekt auf die Unternehmen. Gleichwohl gilt: Gründungen haben wir in diesem Bereich ebenfalls nicht. Auch Hollmann Engineering kommt aus der Luftfahrt – und entwickelt nun ein Leichtbauflugzeug. Da hat jemand eine große Expertise und eine Vision im Kopf. Der kommt nicht von der Uni und gründet. Aber wir sind froh, dass wir ihm eine Perspektive am Standort bieten können. Er hat jetzt ein Gewerbegrundstück von der Hansestadt Buxtehude erworben und baut eine Produktionshalle.

Wenn Sie mal gemeinschaftlich den Blick auf Hamburg richten: Direkt vor der Haustür haben wir die Technische Universität, die Tutech Innovation, das Startup Dock, und in Harburg wird der Hamburg Innovation Port geplant. Alles gründerorientiert. Wie sehen Sie das, was da passiert?
Maack: Ich sehe das in der Wechselwirkung eher positiv. Vielleicht auch, weil Buxtehude näher dran ist. Was spannend ist: Das große Thema ist die Siedlungspolitik und die Gewerbeflächenentwicklung in der Metropolregion. In der Arbeitsgemeinschaft Wirtschaft gibt es jetzt den Ansatz, ein gemeinsames Gewerbeflächenkataster zu entwickeln. Das wird das sein, wovon das Umland unmittelbar profitieren wird. Viele Kontakte kommen irgendwann über das Thema Fläche zustande.

Friedrichs: Wir merken ganz deutlich: Wenn es Hamburg schlecht geht, geht es uns auch schlecht. Im umgekehrten Sinne ist es ebenso. Wir sind ein Wirtschaftsraum. Wenn wir uns mal den neuen Stader Stadtteil Ottenbeck ansehen, den wir seit 20 Jahren in der Entwicklung haben: Ein Drittel der dort zugezogenen Bewohner stammt aus Hamburg. Die behalten ihren Arbeitsplatz in Hamburg, sind aber privat in Stade zu Hause. Die Wechselwirkung von Arbeiten, Wohnen und Erholung in der Region ist sehr deutlich zu erkennen. Mein bestes Beispiel ist immer Innogames: Die Gründer und die Mitarbeiter werden in der Familiengründungsphase vielleicht auch auf die Idee kommen, dass es bei uns in Stade für Kinder vielleicht doch netter ist als in der Stresemannstraße im Erdgeschoss. Wenn wir denn Grundstücke bereithalten. Wir haben erkannt, dass wir da was tun müssen um als Standort attraktiver zu werden. Und sind deshalb nach 20 Jahren erheblich in die Wohnflächenausweisung eingestiegen. Auch für diejenigen, die einfach mal mit dem Aufsitzrasenmäher ums Grundstück herumfahren möchten. Sonst wohnen sie woanders.

Seggewiß: Man muss sich nur mal die Entwicklung der Beschäftigtenzahlen im niedersächsischen Vergleich ansehen. Wir profitieren ganz klar davon, dass wir in den vergangenen Jahren näher an Hamburg herangewachsen sind. Allein die bessere Vertaktung der S-Bahn führt dazu. Wenn wir dann noch die Autobahn kriegen, dann werden die Nachbarkreise auch nicht mehr über unsere günstigen Flächen klagen. Die Preise werden dann ebenfalls anziehen. Aber wir haben immerhin noch Flächen – das ist ein ganz großes Plus. Alles, was außerhalb des Landkreises geschieht, muss Ansporn für uns sein, da auch mehr Gas zu geben. Dazu zählt auch unser Bekenntnis zur Hochschule 21.

SCHLARMANNvonGEYSO

Machen Sie gutes Personalmanagement. Wir regeln den Papierkram.

High Performance braucht High Performer! Und die muss man finden, halten, motivieren und fördern. Für viele Arbeitgeber ein Terrain mit Fallstricken. Damit Sie sich arbeits- und steuerrechtlich in Personalfragen auf sicherem Boden bewegen, bietet Ihnen SCHLARMANNvonGEYSO mit seinen 140 Partnern und Mitarbeitern in bewährter Tradition eine individuelle und persönliche Beratung.

SCHLARMANNvonGEYSO
Rechtsanwälte Steuerberater Wirtschaftsprüfer Partnerschaft mbB
Büro Veritaskai Harburg, Veritaskai 3, 21079 Hamburg
Büro Alster Hamburg, Europa Passage, Bergstraße 28, 20095 Hamburg
Büro Buchholz, Schützenstraße 31a, 21244 Buchholz i. d. N.
Büro Neuenfelde, Arp-Schnitger-Stieg 11, 21129 Hamburg
Tel. +49 40 697989-0
www.schlarmannvongeyso.de

2016 Hamburgs Beste Arbeitgeber ★★★★

bozi.de

Regionalität und Digitalisierung: Heinz Lüers (rechts), Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Harburg-Buxtehude, und sein designierter Nachfolger, Andreas Sommer, setzen auf eine Doppelstrategie. Fotos: SK Harburg-Buxtehude

Das Digitale braucht ein Gesicht

VORSTANDSGESPRÄCH Heinz Lüers und Andreas Sommer von der Sparkasse Harburg-Buxtehude über den Spagat zwischen Filiale und Facebook

Digital ist in aller Munde und auf aller Bildschirm. Die digitale Revolution stellt nicht nur administrative oder technische Abläufe auf den Prüfstand, sie ist auch eine massive Herausforderung für traditionelle Unternehmen wie Zeitungsverlage, Medien allgemein, Banken und Sparkassen. Die globale Vernetzung, die neuen Kommunikationswege, die Verlagerung von Aktivitäten aufs heimische Sofa, der Zugriff von jedem (WLAN-) Ort der Welt – all dies eröffnet neue Chancen und zwingt in die Auseinandersetzung mit der Zukunft. Über dieses Thema sprach B&P-Redakteur Wolfgang Becker mit dem Vorstandsvorsitzenden der Sparkasse Harburg-Buxtehude, Heinz Lüers, und seinem designierten Nachfolger, Andreas Sommer. Die überraschende Wahl von Donald Trump zum neuen US-Präsidenten hat ein weltweites Beben ausgelöst, auf das nicht nur die Politik und die Medien reagieren, sondern auch die Kapitalmärkte.

Haben Sie das auch gespürt?
Lüers: Am direktesten erkennbar sind solche Ereignisse an den Wertpapiermärkten. Wenn wir Optimismus spüren, macht sich das positiv bemerkbar. Wenn wir Unsicherheit spüren, sehr stark volatile Märkte, dann überträgt sich das unmittelbar auf das Wertpapiergeschäft.

Das heißt, es gibt eine unmittelbare Reaktion? Wie muss ich mir das vorstellen . . .
Lüers: Das heißt, es gibt mehr Anlässe für Gespräche mit unseren Kunden. Wir beraten ganz gezielt, sich nicht verunsichern zu lassen. Das lässt sich gut am Brexit aufzeigen. Wer als Anleger nach der Entscheidung einfach mal stillgehalten hat und nichts getan hat, der ist da wunderbar durchgekommen. Bei Trump war das noch extremer. Da hatte sich die Verunsicherung an den Börsen schon innerhalb eines Tages ausgelaufen.
Sommer: Das Problem ist ja eher, dass die Unsicherheit an den Kapitalmärkten auf eine Situation trifft, in der wir nach wie vor in Deutschland keine ganz breite Wertpapierkultur spüren. Solange die Kunden das Geld lieber abheben und ins Schließfach legen oder für null Prozent auf dem Sparbuch lassen, ist das ein klares Indiz. Ausschläge an den Kapitalmärkten haben da eher noch bestätigende Wirkung auf diejenigen Kunden, die nicht in Wertpapiere investieren wollen.

Es gilt also nach wie vor Sicherheit vor Rendite?
Lüers: Auf jeden Fall. Trotz Nullzins haben wir immer noch sehr ordentliche Zuwächse bei den Einlagen. Obwohl die langfristige Anlage in Aktien auf jeden Fall eine gute Alternative ist.

Es heißt, Trump habe das Rennen vor allem auch gewonnen, weil er es verstanden hat, auf dem Social-Media-Klavier zu spielen. Der Einfluss von Facebook, Twitter und Co. ist unübersehbar. Was bedeutet das für das traditionelle Geschäft der Sparkassen?
Lüers: Wir wissen ja, was in den Sozialen Medien heutzutage passiert. Damit beschäftigen wir uns selbstverständlich auch. Bleibt jedoch die Frage, welche Bedeutung Facebook beispielsweise für den Bankvertrieb hat. Es gibt zwei Betrachtungen: Die eine Seite sagt, Bankprodukte sind nicht dazu geeignet, über Facebook beworben zu werden. Die andere These: Unsere Kunden, gerade die jungen, bewegen sich intensiv in Facebook. Das heißt: Signale, die sie dort aufnehmen, können durchaus geeignet sein, positive Grundlagen für eine spätere Kaufentscheidung zu schaffen.

Es ist also Präsenz gefordert, aber nun kommen Sie mit einem nüchternen Bankprodukt mitten hinein in die Welt persönlicher Kontakte, Katzenvideos sowie Provokationen und Albernheiten jedweder Couleur . . .
Lüers: Es geht um sinnvolle Produktlösungen, die unseren Kunden echte Mehrwerte bieten. Ich war gerade auf einer Messe unseres zentralen IT-Dienstleisters, da habe ich zwei Produkte dieser Kategorie gesehen: Zum einen das Produkt Kwitt – da können sie Geldbeträge von Handy zu Handy übertragen. Einfachste Bedienung. Kwitt gibt es seit Ende November. Zurzeit müssen beide Nutzer allerdings noch Kunde bei einer Sparkasse sein – aus noch nicht endgültig geklärten kartellrechtlichen Gründen. Haben wir ausprobiert – funktioniert. Im Prinzip ist es die moderne Form einer einfachen Überweisung. Und macht Spaß. Das zweite Produkt ist Yomo – da laden Sie eine App auf ihr Handy und eröffnen aus der App heraus ein ganz einfaches Konto. Gezielt ausgelegt für die Altersklasse 18 bis 35. Ich muss also nicht erst zur Sparkasse, um ein Konto zu eröffnen, ich mache das über eine App.

Die lade ich mir einfach kostenlos aus dem App-Store aufs Smartphone?
Lüers: Ja. Wir starten damit vermutlich im ersten oder zweiten Quartal 2017.
Sommer: Die Fintechs (Zusammengesetzt aus Finanzdienstleistung und Technologie. Mit Fintech wird die Branche bezeichnet, in der Finanzdienstleistungen mit Technologie verändert werden. Fintechs sind die entsprechend aktiven Unternehmen, d. Red.) entwickeln zunehmend Alternativen zu den klassischen Bankprodukten und -prozessen. Darauf muss sich auch die Organisation der Sparkassen einstellen. Wir müssen das ausbauen, was uns über die Jahrzehnte und Jahrhunderte stark gemacht hat – die persönliche Beratung. Additiv müssen wir darüber hinaus noch viel stärker als heute in der digitalen Welt stattfinden, damit wir nicht abgehängt werden. Diesen Mittelweg zu finden, das ist die Herausforderung.
Lüers: Wenn die Fintechs gut sind, kooperieren wir. Die haben die Ideen und sind schnell in der Umsetzung, ja, aber wir haben die Kunden. Und die Systeme dahinter. Ein Konto wie Yomo wickeln wir über unsere ganz normalen IT-Systeme ab.

Wenn ich eine Überweisung mit der neuen App Kwitt mache, kostet das eigentlich eine Gebühr? Denn damit löse ich ja eine ganz normale Überweisung aus.
Sommer: Das hängt im Einzelfall von dem Kontomodell der jeweiligen Sparkasse ab. Bei uns ist über die Pauschalbepreisung des Girokontos alles abgegolten.

Bei allem Verständnis für neue Produkte – Geld verdienen Sie damit nicht, oder?
Lüers: Aber wir binden perspektivisch die Kunden an uns. Das ist das Ziel.
Sommer: Wenn wir Oldschool-Sparkasse machen, werden sich die Kunden auf lange Sicht abwenden. Sie sind es aus anderen Branchen schon lange gewohnt, alles bequem und einfach zu haben und jederzeit an jedem Ort Serviceleistungen nachzufragen. Also müssen wir den modernen Weg gehen, aber gleichzeitig unsere Kompetenz ausspielen. Außerdem: Wenn Sie heute eine günstige Baufinanzierung googeln, kriegen Sie ja nicht wirklich den günstigsten Anbieter, sondern den, der Google dafür bezahlt, dass er ganz vorne genannt wird. Auf der einen Seite können sich die Kunden über alles im Internet informieren, aber es wird Punkte geben, an denen ich kompetente und vertrauenswürdige Beratung brauche, weil es zu komplex wird. Und da müssen wir mit unserer Kompetenz präsent sein.

Nun ist die Zeit sehr schnelllebig. Wenn ich mich gerade häuslich in einem Social-Media-Account eingerichtet habe, dann sind meine Kinder womöglich schon längst woanders unterwegs . . .
Lüers: Deshalb müssen wir mit den jungen Leuten sprechen und die fragen. In unserem Fall haben wir zum Beispiel Auszubildende und Jungangestellte zu einem Gespräch mit dem Vorstand eingeladen, um einfach mal festzustellen, wie die Altersklasse unsere Sparkasse sieht.

Was bedeutet diese ganze Entwicklung für das Filialnetz? Ist das so auf lange Sicht überhaupt noch haltbar?
Sommer: Damit sind wir beim zweiten Megatrend: Regionalität. Sie brauchen auch in der digitalen Welt einen Ansprechpartner, den Sie persönlich k ennen. Die Verbindung von Regionalität und Digitalisierung – das ist etwas, was Groß- oder Direktbanken nicht können. Wir arbeiten daran, das Beste aus beiden Welten miteinander zu kombinieren.

Das Digitale braucht ein Gesicht . . .
Lüers: Ja! Oder wie es ein Vorstandskollege in Berlin sagte: Die Digitalisierung beginnt in der Filiale. Unter dem Strich birgt die Digitalisierung für uns mehr Chancen als Risiken.

Hinfahren. Anschauen. Anmelden.

Premiere an der BS18:

Tag der offenen Schule

Sonnabend, 11. Februar; 10 bis 13 Uhr

Schulleiter Wolfgang Bruhn (links) und der Leiter des Beruflichen Gymnasiums, Mathias Oldsen, auf dem Campus der BS18. In dem Neubau im Hintergrund sind die Räume für die Sozialpädagogik untergebracht.

Fotos: Wolfgang Becker

Hier trifft Wirtschaft auf Sozialpädagogik

Berufliche Schule Harburg BS18: Migranten schaffen Berührungspunkte – Fusion zweier schulischer Welten

Die BS18 ist bestens ausgestattet, wie Wolfgang Bruhn (rechts) und Mathias Oldsen sagen. Sie verfügt sogar über ein eigenes Ton- und Aufnahmestudio mit mehreren Räumen.

Noch nie haben so viele Schüler das Harburger Schulzentrum im Göhlbachtal besucht. Noch nie haben dort so viele Lehrer gearbeitet. Und noch nie war die Schule, einst das Gymnasium Göhlbachtal, so gut ausgestattet wie heute. Der Grund: Durch die Fusion der Staatlichen Handelsschule mit dem Beruflichem Gymnasium H10 und der Staatlichen Schule für Sozialpädagogik W5 zur Beruflichen Schule Hamburg Harburg BS18 ist ein „Betrieb" mit 1510 Schülern und 123 Lehrkräften (inklusive Referendare) entstanden. „Und mit zwei Kulturen", wie Schulleiter Wolfgang Bruhn einräumt. Seine Aufgabe ist es nun, die schulische Welt der Wirtschaft und die schulische Welt der Sozialpädagogik zu einer Einheit zusammenzufügen. Nachdem die Schule über einen Zeitraum von drei Jahren grundsaniert und durch Neubauten erweitert wurde, ist zumindest schon mal die Zeit der Umzüge und Baumaschinen vorbei. Die BS18 ist außen wie innen hochattraktiv – ein Umstand, der auch der Fusion geschuldet ist, denn die W5 brachte unter anderem eine Kletterwand in die Ehe ein. Bruhn und sein Kollege Mathias Oldsen, Leiter des Beruflichen Gymnasiums, sehen die Schule mitten in einem Prozess der Verschmelzung. Hier treffen nicht nur zwei Fachbereiche aufeinander, sondern auch zwei vormals für sich funktionierende Schulbetriebe mit eigener Philosophie und unterschiedlichen Geschwindigkeiten. Jetzt heißt es auch für die Lehrer, voneinander zu lernen. Während die Wirtschaftsvertreter eher als zielorientiert und restriktiver im Umgang mit Fehlverhalten unter den Schülern gelten, bringen „die Sozialpädagogen" eher Prozessorientierung und ein hohes Maß an Kommunikation ein.

Die ersten Berührungspunkte

Beides ergänzt sich, wie Bruhn und Oldsen sagen, aber am Ende heißt es auch, dass beide Seiten sich annähern müssen. Bemerkenswert sind die ersten Berührungspunkte, denn es ist ausgerechnet der jüngsten Migrationswelle zu verdanken, dass die beiden ehemals eigenständigen Schulen nun in einem Bildungsgang zusammenarbeiten. Handelslehrer und Sozialpädagogiklehrer verhelfen gemeinsam Flüchtlingen zum Hauptschulabschluss. Darüber hinaus war von Anfang an durch die Neuaufnahme des pädagogisch-psychologischen Profils das Berufliche Gymnasium als inhaltliche Klammer für die Fusion geplant worden. Diese Beispiele zeigt auch die Bandbreite, mit der das Kollegium der BS18 zu tun hat. Das Spektrum reicht vom sprachlich nicht vorgebildeten Flüchtling aus Eritrea bis zum beruflichen Gymnasialschüler, von der 16-jährigen angehenden sozialpädagogischen Assistentin bis hin zum über 40-jährigen Quereinsteiger an der Fachschule für Sozialpädagogik.

Wolfgang Bruhn bereitet zurzeit eine Sonderkonferenz mit dem Titel „Schaffung einer guten Lernatmosphäre" vor. Das klingt fast etwas dramatisch, ist es aber nicht, denn er und Mathias Oldsen sehen die BS18 auf einem guten Weg: „Hier treffen zwar zwei schulische Welten aufeinander, aber wir haben hier eine Mannschaft mit großer Erfahrung hinzubekommen, die ihre Aufgaben sehr kommunikativ und engagiert erledigt. Unsere schulische Qualität ist einfach klasse. Wir befinden uns in einem konstruktiven Annäherungsprozess und sehen unsere Erwartungen übertroffen: Die kameradschaftliche Zusammenarbeit im Leitungsteam ist viel besser als gedacht." wb

Sieben Bildungsgänge und ein Kindergarten

Die BS18 in Harburg verfügt über sieben unterschiedliche Bildungsgänge und ist neben Karlsruhe eine von bundesweit zwei Schulen, die Kaufleuten für Büromanagement zusätzlich das Lernmodul Forderungsmanagement anbieten – zugeschnitten auf Inkassounternehmen. Die einzelnen Bildungsgänge:

- **AVM DUAL:** Ausbildungsvorbereitung für Migranten (72 Schüler aus Ländern wie Eritrea, Syrien und Afghanistan in fünf Klassen), zwei Tage Schule, drei Tage im Betrieb. Ziel: Hauptschulabschluss, Erfolgsquote: 80 Prozent.
- **BERUFLICHES GYMNASIUM:** Profilfächer Wirtschaft und Pädagogik/Psychologie (alternativ), 230 Schüler, mehr Anfragen für Pädagogik/Psychologie. Mathias Oldsen: „Das klingt leichter, aber da sollte man sich nicht täuschen . . ."
- **HÖHERE HANDELSSCHULE:** Sechs Klassen, Ziel: Fachhochschulreife, erstes Jahr je 20 Wochen in der Schule und in einem Betrieb, zweites Jahr 100 Prozent Schule, 169 Schüler. Vorteil: Früher Kontakt zu Betrieben; Nachteil: sehr kompakter Unterricht im ersten Jahr, um den Stoff zu schaffen.
- **KAUFLEUTE FÜR BÜROMANAGEMENT:** 400 Schüler aus ganz Hamburg, Ziel: 500 Schüler, Berufsschule für duale kaufmännische Ausbildung; einzige Schule mit Modul Forderungsmanagement (drei Wochenstunden zusätzlich), speziell ausgebildete Lehrer. Zusätzlich können die Auszubildenden während ihrer Berufsausbildung die Fachhochschulreife (Dual Plus) erwerben.
- **FACHSCHULE FÜR SOZIALPÄDAGOGIK:** 489 Vollzeitschüler, zwei- und dreijährige Form, einer von vier Standorten in Hamburg.
- **BERUFSFACHSCHULE SOZIALPÄDAGOGISCHE ASSISTENZ:** zweijährige Schule mit Praxisphasen, offiziell staatlich anerkannter Ausbildungsberuf unterhalb der Erzieherebene.
- **FACHOBERSCHULE FÜR SOZIALPÄDAGOGIK:** einjährige Schule für Bewerber mit abgeschlossener Berufsausbildung, bereitet auf die Fachhochschule vor. Eine Klasse mit 20 Schülern.

In Hamburg ist die berufsbegleitende Erzieherausbildung möglich, was dazu führt, dass die Kindergärten die besten Bewerber suchen und ihnen sofort Geld zahlen (etwa 1000 Euro/Monat). Kritikpunkt: Die berufsbegleitende Ausbildung ist laut Schulentwicklungsplan nur an zwei Hamburger Sozialpädagogikschulen vorgesehen. Harburg zählt nicht dazu. In der Folge wandern viele potenzielle Schüler nach Altona oder Barmbek ab. Dort ist die Zahl unter anderem zu Lasten von Harburg von 80 auf 840 Schüler hochgeschnellt, wie Wolfgang Bruhn bestätigt.

Die BS18 hat auch über die reinen Bildungsgänge hinaus einiges zu bieten: Sie verfügt über eine nagelneue Zweifeld-Sporthalle und eine Praxisausbildungsstätte für angehende Erzieher. Kurz: einen Lehrkindergarten mit drei Elementargruppen und künftig zwei Krabbelgruppen, in dem angehende Erzieher „am lebenden Objekt" arbeiten – Kindern aus der Umgegend. Wolfgang Bruhn: „Die Eltern sind begeistert."

Audi Business

Wer jeden Tag alles gibt, sollte auch alles bekommen.

Profitieren Sie als Businesskunde von attraktiven Sonderkonditionen und den umfangreichen Leistungen von Audi all in one.

Audi Businesskunden-Leasingangebot:[1]
z. B. Audi A4 Avant 2.0 TDI, 6-Gang[2].
Ganzjahresreifen, Einparkhilfe hinten, Tempomat, 3-Zonen Klimaautomatik, Licht/Regensensor, MMI Navigation, Sitzheizung vorn, u.v.m.

Leistung:	110 kW (150 PS)
Sonderzahlung:	€ 2.941,18
zzgl. Überführungskosten	
Jährliche Fahrleistung:	20.000 km
Vertragslaufzeit:	36 Monate
Monatliche Leasingrate zzgl. MwSt.:	€ 266,–
Inkl. Audi all in one Paket [3] monatlich zzgl. MwSt.:	€ 74,90

Audi A4.

€ 340,90

Ihre monatliche Leasingrate
Alle Werte zzgl. MwSt.

Ein Leasingangebot der Audi Leasing, Zweigniederlassung der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorner Straße 57, 38112 Braunschweig. Bonität vorausgesetzt.

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

[1] Das Angebot gilt nur für Kunden, die zum Zeitpunkt der Bestellung bereits sechs Monate als Gewerbetreibender (ohne gültigen Konzern-Großkundenvertrag bzw. die in keinem gültigen Großkundenvertrag bestellberechtigt sind), selbstständiger Freiberufler, selbstständiger Land- und Forstwirt oder in einer Genossenschaft aktiv sind. Bei der vom Kunden ausgeführten Tätigkeit muss es sich um seine Haupteinnahmequelle handeln.

[2] Kraftstoffverbrauch l/100 km: innerorts 4,8; außerorts 3,6; kombiniert 4,0; CO_2-Emissionen g/km: kombiniert 104; Effizienzklasse A+.

[3] Audi all in one beinhaltet den Audi Kasko- und HaftpflichtSchutz und Audi ServiceKomfort für Neuwagen (in Verbindung mit einem Leasingvertrag der Audi Leasing, Zweigniederlassung der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorner Straße 57, 38112 Braunschweig). Ein Angebot für private und gewerbliche Einzelabnehmer sowie ausgewählte Sonderabnehmer. Verfügbar für Neuwagen der Modelle Audi A1, Audi A3 (außer A3 Sportback e-tron), Audi Q3, Audi TT, Audi A4 und Audi A6 – ausgenommen sind jeweils die S- und RS- Modelle – bei Laufzeiten von 12, 24 oder 36 Monaten und max. 150.000 km Gesamtfahrleistung. Leistungen des Audi KaskoSchutz werden von der Audi Leasing erbracht. Leistungserbringer des Audi Haftpflicht-Schutz ist die HDI Versicherung AG, HDI-Platz 1, 30659 Hannover. Ab 23 Jahre (Versicherungsnehmer/jüngster Fahrer) und mind. SF 1 (Versicherungsnehmer). Ändern sich der Fahrerkreis und/oder die SF-Klasse während der Laufzeit des Vertrages und werden die Voraussetzungen nicht mehr erfüllt, entfallen ab dem Tag der Fahrerkreis- bzw. SF-Klassen-Änderung die Aktionskonditionen. Audi ServiceKomfort für Neuwagen beinhaltet Inspektion und Verschleiß der Audi Leasing sowie die Audi Anschlussgarantie der AUDI AG, 85045 Ingolstadt. Bei Überschreiten der vereinbarten Gesamtfahrleistung entfällt der Leistungsanspruch des Kunden.

Spitzenkräfte für Ihr Business – bei uns im Autohaus.

Autohaus Spreckelsen
Mit uns können Sie rechnen.
– SEIT 1826 –

Autohaus Spreckelsen GmbH & Co. KG,
Schiffertorsstr. 11, 21682 Stade, Tel.: 0 41 41 / 79 49-0,
audi@spreckelsen.de,
www.audi-partner.de/de_partner/p_39730/de.html

Von Stade aus die Welt erobern

Auch das will gelernt sein: Hannes Wittschieben-Kück, angehender Mechatroniker, schneidet ein Gewinde.

Neun Auszubildende bei rund 100 Mitarbeitern – mit dieser Quote kann sich Gerald Lüdolph (links), geschäftsführender Gesellschafter des Sondermaschinenbauers von der Heyde in Stade, im Branchenvergleich durchaus sehen lassen. Von rechts: Hannes Wittschieben-Kück, Christian Martens, Edwin Schleiz, Ausbildungsmeister Daniel Gaetcke, Ruven-Aaron Schröder, Janik Möller und Johannes Brandt. Nicht auf dem Foto: Julia Hagenah, Nico Schlichtmann und Jan-Michel Seba. Fotos: Wolfgang Becker

Landauf, landab hallt das Lamento durch die Wirtschaftsrepublik: Fachkräftemangel, zu wenig qualifizierte Bewerber um Ausbildungsplätze und überhaupt – es ist so schwer, Personal zu finden. Vielfach mag diese Wasserstandsmeldung aus den Personalabteilungen der Unternehmen zutreffen, aber es geht auch anders, wie das Beispiel von der Heyde in Stade zeigt. Dem Sondermaschinenbauer liegen ohne besondere Aktivitäten oder Werbemaßnahmen stapelweise Bewerbungen von jungen Menschen vor, die Mechatroniker oder Industriemechaniker werden wollen.

Gerald Lüdolph, geschäftsführender Gesellschafter, führt diese atypische Entwicklung unter anderem darauf zurück, dass es im Raum Stade nur noch gut eine Handvoll mittelständischer Unternehmen gibt, die im Maschinenbau unterwegs sind. Mit rund 100 Mitarbeitern zählt von der Heyde im Kreise der kleinen und mittleren metallverarbeitenden Unternehmen zu den großen. Wer also nicht bei den wirklich großen Industrieunternehmen wie Airbus, Dow und Co. unterkommen möchte, stößt auf der Suche nach einem geeigneten Ausbildungsplatz ziemlich schnell auf den Weltmarktführer für Dichtheitsprüfmaschinen.

Gegen den Trend: Sondermaschinenbauer von der Heyde freut sich über viele Bewerber um Ausbildungsplätze

Lüdolph: „Hinzu kommt auch, dass kein anderes Unternehmen so eine Fertigungstiefe anbietet wie wir. Wer bei uns Mechatroniker wird, der lernt auch den Schaltschrankbau, die elektrische Verkabelung von Sondermaschinen, er bekommt Einblicke in die Maschinensteuerung – alles zusätzlich zur Basisausbildung im Bereich Metallverarbeitung.“ Und bei Erfolg gibt es sogar einen Arbeitsplatz, denn grundsätzlich bildet von der Heyde für den eigenen Bedarf aus, was allerdings nicht mit einer Übernahmegarantie verbunden ist.

Interessantes Berufsfeld

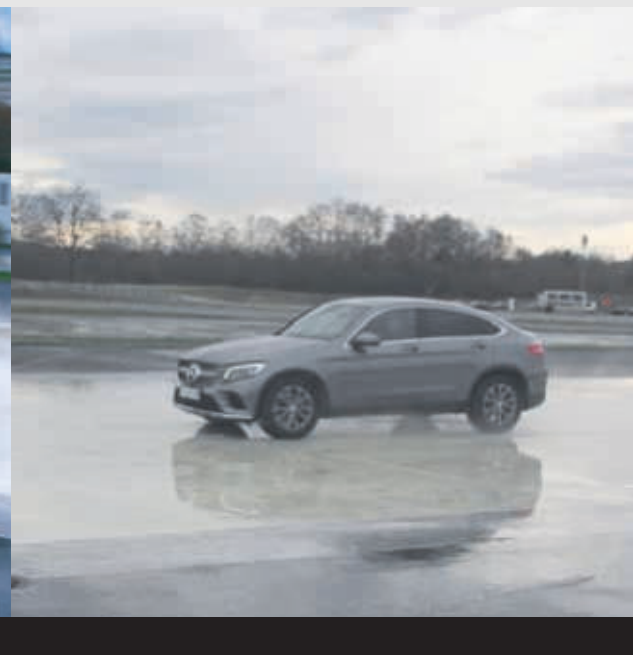
Ein weiterer Pluspunkt für den künftigen Mechatroniker: Wer in diesen Beruf einsteigt, dem eröffnet sich von Stade aus die ganze Welt. Lüdolph: „Wir bieten ein interessantes Berufsfeld, denn unsere Maschinen sind rund um den Globus verteilt – sie stehen zum Beispiel auch in Indonesien, Vietnam, Südkorea, Südafrika und Südamerika.“ Wo früher bei Problemen ein Mechaniker und ein Programmierer losgeschickt wurden, wird heute ein topausgebildeter Mechatroniker auf die Reise geschickt, um die Maschinenanlage vor Ort zu betreuen.

Verantwortlich für die Ausbildung ist Daniel Gaetcke. Der Industriemeister betreut zurzeit neun Nachwuchskräfte – sieben angehende Industriemechaniker und zwei Mechatroniker. Die Industriemechaniker werden eher als Monteure eingesetzt, haben deshalb während der Ausbildung deutlich weniger mit Elektrik zu tun. Beide Ausbildungen starten mit einem drei- bis sechsmonatigen Grundkurs Metall, zu dem die Basisgrundlagen wie Sägen, Feilen, Schneiden und Bohren, aber auch Arbeiten an Dreh- und Fräsbänken gehören. Die Berufsschule für die metallverarbeitenden Betriebe ist in Buxtehude. Gaetcke: „Wir bekommen tatsächlich viele Anfragen über die Arbeitsagentur, weil potenzielle Bewerber dort suchen. Ein weiteres Instrument sind Schülerpraktika, die wir hier anbieten. Auf diesem Weg ist schon aus manchem Schüler ein Azubi geworden.“

Auch wenn die Bewerbungssituation in diesem Fall ungewöhnlich positiv ist, so signalisiert der Ausbildungsmeister potenziellen Interessenten dennoch: „Ich bin immer ansprechbar.“ Will heißen: Bewerbungen sind durchaus erwünscht. wb

» **Web: www.vdh-germany.de**

Fachsimpeln in der Mittagspause: In einem waren sich die Auszubildenden einig – so ein Fahrtraining ist ganz schön spannend.



„Es liegt Gummi in der Luft . . .“

Premiere: Mercedes-Tesmer lädt 60 Azubis zum ADAC-Fahrsicherheitstraining nach Embsen ein

Wasserfontänen, quietschende Reifen beim Slalom, eine Vollbremsung nach der anderen – so ein Tag auf dem ADAC-Trainingsgelände in Embsen bei Lüneburg kann ganz schön aufregend sein. Erstmals hat Mercedes-Tesmer die angehenden Mechatroniker zum Azubi-Tag auf die Teststrecke geschickt. 61 junge Leute lernten hier das Autofahren von einer anderen Seite kennen und zogen ein begeistertes Resümee.

Organisiert wurde diese ungewöhnliche Premiere von Simone Kohlgrüber, Assistentin der Geschäftsleitung und unter anderem auch verantwortlich für Ausbildung und Recruiting. „Wir haben diese Veranstaltung für die Auszubildenden im gewerblichen Bereich geplant – zum einen, um ihnen ein sicheres Gefühl beim Autofahren zu vermitteln, aber durchaus auch mit dem Gedanken, dass es gut ist, auch beim Rangieren auf dem Hof immer den Überblick zu haben“, sagt sie.

Der Azubi-Tag führte Teilnehmer aus allen acht Tesmer-Standorten und aus allen Lehrjahren zusammen. Das Unternehmen stellte 25 Autos aus dem Bereich A- bis C-Klasse zur Verfügung und engagierte auch noch eine Fahrschule mit drei Fahrlehrern für die Auszubildenden, die noch keinen Führerschein besitzen. Inhaltlich besteht das „ADAC Junge Fahrer Training“ aus mehreren Übungen. Es beginnt mit dem Thema „Sitzen, Blicken und Lenken wie Profis“. Bremsen auf glatten und griffigen Straßen gehört ebenso dazu wie das richtige Verhalten bei plötzlich auftauchenden Hindernissen. Kurz: Was tun, wenn eine Wildsau über die Straße und direkt vors Auto läuft . . .

Ein beherzter Tritt

Vor allem der beherzte Tritt auf das Bremspedal zeigte nachhaltige Wirkung, die von den jungen Testfahrern beim Mittagessen diskutiert wurde. Ebenso das Fahrwerkverhalten bei schnellen Kurvenfahrten – was zu dem besagten Sound auf dem ADAC-Gelände führte. Simone Kohlgrüber: „Anfangs war es doch eher noch etwas verhaltener, aber jetzt trauen sich die Fahrer deutlich mehr zu. Es ist nicht zu überhören, dass sie sicherer und vertrauter mit dem Fahrzeug werden. Es liegt Gummi in der Luft.“ Fünf Gruppen à neun Teilnehmer eroberten den Parcours unter Leitung eines ADAC-Mitarbeiters. Über Sprechfunk gab er Anweisungen und sorgte für einen geordneten Ablauf. Auf Kommando durfte der jeweilige Kandidat dann Vollgas geben und bei hoher Geschwindigkeit auf dem gefluteten Fahrbahnabschnitt „in die Eisen gehen“. Timm Nagel: „Das ist ganz schön aufregend – und erschreckend, wie lange es dauert, bis das Auto wirklich zum Stehen kommt.“ Matthias Haas war ebenfalls beeindruckt: „Wir haben den Vergleichstest gemacht – ein Fahrzeug bremst bei Tempo 50, parallel fährt ein Fahrzeug mit 70 und bremst möglichst zur selben Zeit. Die Reaktion dauert so lange, dass der schnellere Fahrer erst bremst, wenn der andere schon steht. Da hat man auf der Straße keine Chance.“ Wenn die Abstände nicht stimmen . . .

„Es passt eben nicht!“

Anna Roscher, eine von den vier weiblichen Mechatronik-Azubis: „Grundsätzlich finde ich es ganz toll, dass wir die Chance haben, dieses Training mitzumachen. Was ich mitnehme: Man denkt beim Autofahren immer, das passt schon. Aber: Es passt eben nicht!“

Dirk Kaiser, Serviceleiter bei Tesmer, begrüßte die Trainingscrew in der Mittagspause: „Wir hoffen, dass ein bisschen was von dem Erlernten ankommt und sich im Kopf etwas ändert – damit man in der entscheidenden Situation möglichst richtig reagiert.“ Er nutzte die Gelegenheit, zwei Azubis mit besonders gutem Zwischenprüfungsergebnis zu belohnen: Sie dürfen ein Wochenende lang mit einem Wunsch-Mercedes aus dem Fuhrpark fahren – und richtig reagieren, wenn tatsächlich eine Wildsau auftauchen sollte . . . wb

Serviceleiter Dirk Kaiser und Simone Kohlgrüber, Organisatorin der Azubi-Tag-Premiere in Embsen, vor dem ADAC-Testgelände. Oben: Hier liegt Gummi in der Luft: Eine Gruppe von Tesmer-Azubis macht sich bereit für die nächsten Etappe. Fotos: Wolfgang Becker

... so schön kann Wohnen sein!
UWE BEHRENS Immobilien

Regionale Kompetenz – persönlich und nah

Gerne sind wir Ihr Ansprechpartner in allen **Immobilienangelegenheiten**

· Kauf / Verkauf
· Mieten / Vermieten
· Kapitalanlage – Pflegeimmobilien
· Bewertung Ihrer Immobilie

Wir beraten Sie individuell und gehen auf Ihre persönlichen Wünsche ein. Diskretion ist dabei unser oberstes Gebot.

Pflegeimmobilie

Kapitalanlage im wachsenden Pflegemarkt

Anleger profitieren von der demographischen Entwicklung und zeigen gleichzeitig soziales Engagement.

10 gute Gründe für Ihre Investition

· 20 Jahres-Mietvertrag
· Grundbuchliche Absicherung
· Indexierte Mietverträge
· Kein Mieterkontakt
· Keine Instandhaltung (außer Dach und Fach)
· Solide Neubauten
· Steuerliche Vorteile durch Abschreibungen
· Günstige Finanzierung
· Konjunktureller Wachstumsmarkt
· Bevorzugtes Belegegungsrecht

Hauptstraße 5 · 21279 Hollenstedt
Tel. **04165-999777** · Fax 04165-999770 · Mobil 0162-9696500
info@uwebehrens.net · www.uwebehrens.net

EIN FALL FÜR

SCHLARMANNvonGEYSO

KOLUMNE VON

Von Ingolf F. Kropp, Rechtsanwalt, Fachanwalt für Arbeitsrecht

Weihnachtsgeld – alle Jahre wieder…?

In vielen Arbeitsverträgen finden sich Klauseln, wonach eine Weihnachtsgratifikation als eine freiwillige Leistung festgeschrieben wird, auf die auch bei wiederholter Zahlung kein Rechtsanspruch für die Folgejahre besteht. Das Bundesarbeitsgericht hält solche Freiwilligkeitsvorbehalte mittlerweile grundsätzlich für unwirksam – und zwar erst recht, wenn sie noch in irgendeiner Form an eine Leistung des Arbeitnehmers geknüpft werden. Dabei spekuliert das Gericht wenig praxisnah, dass mit der Bezeichnung „freiwillig" lediglich zum Ausdruck gebracht werden solle, dass der Arbeitgeber nicht durch Gesetz oder Tarifvertrag zur Zahlung verpflichtet sei.
Auf Arbeitgeberseite besteht indessen grundsätzlich das Recht, beim Weihnachtsgeld oder auch einer Bonuszahlung einseitig eine Leistung zu bestimmen. Zwingende Voraussetzung ist dabei, dass diese Leistungsbestimmung im Vertrag nicht nach freiem Ermessen, sondern nach dem sogenannten billigen Ermessen festgeschrieben wird. Es müssen noch nicht einmal die Anhaltspunkte, von denen die Höhe der Zahlung abhängen soll, vertraglich definiert werden. Werden allerdings solche Kriterien festgelegt, ist der Arbeitgeber hieran im Rahmen der Ermessensausübung gebunden. Eine Garantie für die Verhinderung eines Rechtsstreites gibt es dadurch aber nicht, kann doch diese Ermessensausübung durch das Arbeitsgericht überprüft werden. Überzieht der Arbeitgeber seinen Ermessensspielraum, kann das Gericht die Zahlungshöhe selbst festsetzen.
Im Hinblick auf diese Rechtsprechung überlegen manche Arbeitgeber, gar keine vertragliche Festlegung mehr vorzunehmen, sondern Jahr für Jahr frei zu entscheiden, ob und in welcher Höhe ein Dank in Form von Weihnachtsgeld erfolgt. Dann muss aber bei jeder Zahlung der nachweisbare Hinweis gegeben werden, dass eine solche Leistung auch bei wiederholter Zahlung für die Folgejahre keinen Rechtsanspruch auslöst.

Fragen an den Autor?
kropp@schlarmannvongeyso.de

DER WIRTSCHAFTS-RAUM IM SÜDEN HAMBURGS

Mobilität, Wirtschaftskraft und Lebensqualität

Landkreis Harburg – zwischen Elbe & Heide

Die Nähe der Metropole, die hohe Kaufkraft und die verkehrsgünstige Lage am Schnittpunkt der BAB-Verbindungen machen das Harburger Land zu einem bevorzugten Standort für Unternehmen. Profitieren auch Sie von attraktiven Gewerbeflächen nach Maß! Angebote ab 35,- EUR. Wir beraten Sie gern bei der Standortwahl.

WLH
Wirtschaftsförderung im Landkreis Harburg GmbH
Tel. 04181-92360 | www.wlh.eu

„Einfach mal was trauen und auf jeden Fall durchhalten"

„Mein Meister steht hinter mir!" Stella Hamann ist seit Mai Fahrzeuglackiererin im Autohaus Tobaben in Harburg. Axel Kuhn unterstützt sie auf dem Weg hin zum nächsten Schritt: den Meisterbrief.

Foto: Wolfgang Becker

Abiturientin Stella Hamann (24) arbeitet als Fahrzeuglackiererin bei Tobaben und an ihrer Karriere – Ziel: Berufsschullehrerin

Die besten Jobs kennen sie gar nicht: Wenn sich junge Menschen heute nach dem Abitur oder einem anderen Schulabschluss für eine Berufsausbildung oder ein Studienfach entscheiden sollen, ist das eine fast unlösbare Aufgabe. Zum einen dominiert die Angst, den falschen Weg einzuschlagen und zeitlebens ohne Spaß zur Arbeit gehen zu müssen, zum anderen entfaltet sich die bunte und vielfältige Welt der Wirtschaft nur spärlich. Was ist also anzuraten? „Einfach entscheiden und etwas anfangen – dann ergeben sich schnell neue Perspektiven", sagt Stella Hamann. Sie ist nicht etwa Berufsberaterin, sondern seit Mai ausgebildete Autolackiererin. Ihr Ziel: Berufschullehrerin.
Stella Hamann ist 24 Jahre alt und arbeitet im Lackierzentrum des Autohauses Tobaben in Harburg. Die Vorgeschichte der Eimsbüttelerin ist bemerkenswert: „Ich habe mit 19 Jahren Abitur gemacht und wusste nicht so recht, was ich tun sollte. Also machte ich ein Freiwilliges Soziales Jahr (FSJ) in einer Kindertagesstätte – und wusste danach: Das ist es nicht. Mein Vater ermunterte mich, doch einfach mal im Internet zu suchen. Auch im Handwerk. Und so stieß ich auf den Beruf des Fahrzeuglackierers. Ich bewarb mich um ein Praktikum am ElbCampus in Harburg und wurde von dort umgehend an Tobaben weitergereicht, um dort die zweite Praktikumswoche zu verbringen. Bei Tobaben war gerade eine Ausbildungsstelle frei geworden – das war's."

„Die Arbeit macht Spaß"

Zweieinhalb Jahre erlernte die Abiturientin den traditionellen Männerberuf des Lackierers, für den bei Tobaben normalerweise ein Realschulabschluss vorausgesetzt wird. Heute ist sie Gesellin und arbeitet in einem Team mit fünf Kollegen und Meister Axel Kuhn. Stella Hamann: „Die Arbeit macht tatsächlich Spaß! Was allerdings auch daran liegt, dass wir wirklich ein klasse Team haben. Das Umfeld stimmt und die Chemie unter uns Kollegen ebenfalls. Das ist für mich sehr wichtig."
Eine normale Geschichte? Keineswegs. Stella Hamann hatte vor dem Ausbildungsstart mit Handwerk gar nichts zu tun: „Ich hatte überhaupt keine handwerkliche Neigung." Aber sie hatte einen Plan: Nach der Ausbildung wollte sie sofort ein Studium anschließen – Lehramt an Berufsschulen. Sechs Jahre dauert das Studium, aber die Fachrichtung, die durch den Lehrabschluss vorgegeben ist, wird in Hamburg nicht angeboten. Deshalb konzentriert sich die junge Frau jetzt auf Plan B: die Meisterausbildung. Mit Axel Kuhn hat sie einen erfahrenen Mentor an ihrer Seite. Er unterstützt die 24-Jährige dabei, Fahrzeuglackiermeisterin zu werden. Das Unternehmen Tobaben eröffnet jungen Menschen damit den Weg in eine Karriere.
Stella Hamann hat ihr langfristiges Ziel nicht aus den Augen verloren, will aber zunächst ins Fachliche investieren. Theoretisch könnte die Meisterausbildung bereits im Januar losgehen. Ihr Rat an junge Schulabsolventen: „Einfach mal was trauen und auf jeden Fall durchhalten. Ich habe im FSJ Leute getroffen, die hatten bereits ein halbes Dutzend Ausbildungen begonnen und wieder abgebrochen. Das ist der falsche Weg. Durchhalten! Dann hat man was in der Tasche." wb

Web: www.tobaben.eu

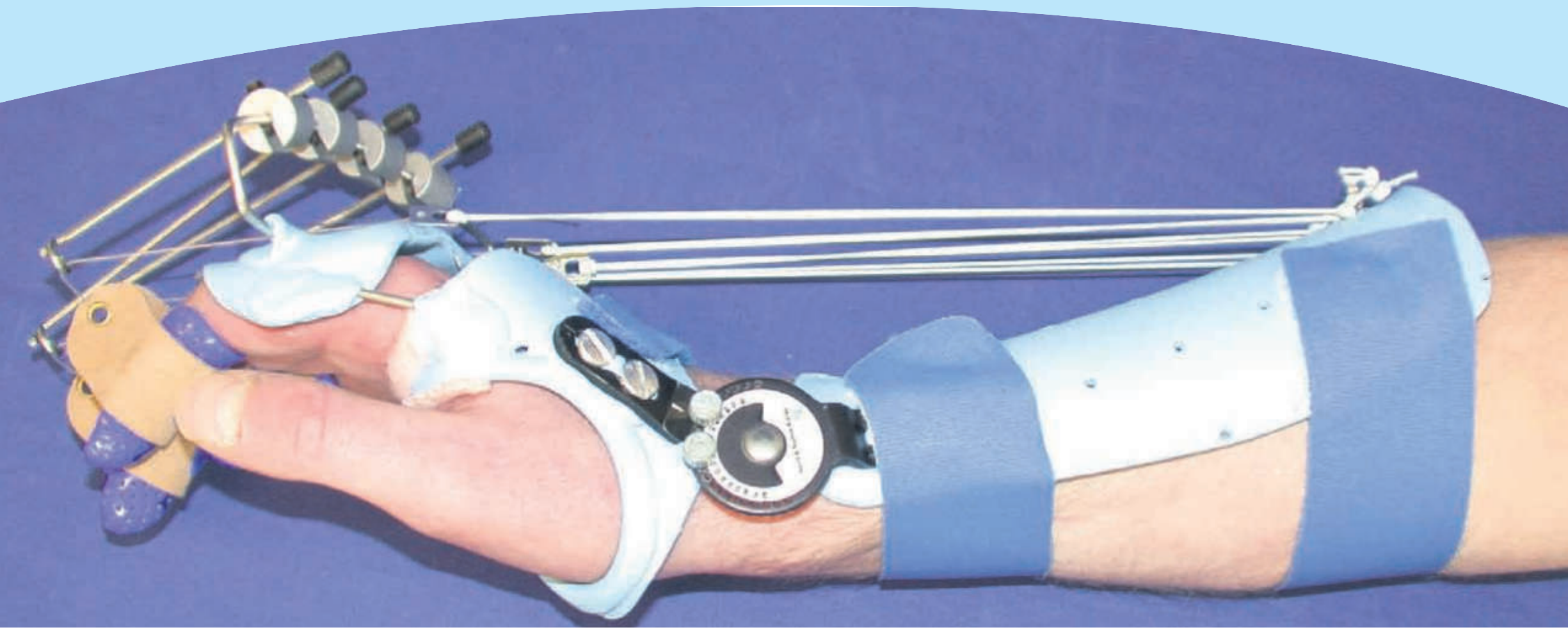
40 Jahre bei Tobaben

Mit Bernd Munder (57) und Hans-Heinrich Stasch (60) feiern jetzt gleich zwei Mitglieder der Tobaben-Familie 40-jähriges Betriebsjubiläum. Beide haben vor vier Jahrzehnten eine Ausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann begonnen. Der Oldendorfer Hans-Heinrich Stasch, („Ich habe immer begeistert Ford gefahren – bis heute.") wurde schließlich nach mehreren kaufmännischen Stationen im Betrieb Buchhalter und arbeitet heute in Harburg. Bernd Munder stammt aus Krummendeich und startete nach der Ausbildung in der Ersatzteil-Abteilung. Dort blieb er und ist heute der „Herr der Ersatzteile" am Tobaben-Standort Stade. Auch wenn es knapp wird: Er hat beste Chancen, noch das 50. Jahr seiner Betriebszugehörigkeit zu erleben, und sagt nach vier Jahrzehnten Tobaben: „Ich bin hier immer noch glücklich." Das sind Sätze, die Jan und Dirk Busse, Geschäftsführer des Autohauses Tobaben, in ihrer Personalpolitik an den fünf Standorten bestätigen. Sie sind stolz darauf, dass viele Mitarbeiter dem Unternehmen über Jahrzehnte die Treue halten. wb

Immer noch glücklich bei Tobaben: Bernd Munder.

Lebenslang Ford-Fahrer aus Überzeugung: Hans-Heinrich Stasch.

ELBE KLINIKEN STADE • BUXTEHUDE
AKADEMISCHE LEHRKRANKENHÄUSER
DES UNIVERSITÄTSKLINIKUMS EPPENDORF



Im Notfall in den besten Händen

Das Hand-Trauma-Zentrum des Elbeklinikums Stade bietet bei Verletzungen optimale Hilfe

Die meisten Menschen mögen die Silvesternacht. Sie freuen sich auf in den Himmel zischende Raketen, krachende Böller und ausgelassene Sektlaune. Priv.-Doz. Dr. med. Bernd Hohendorff ist froh, wenn der Jahreswechsel vorbei ist. Denn für den Leiter des Hand-Trauma-Zentrums des Elbeklinikums Stade und seine Kollegen bedeutet das Fest vor allem Arbeit. Sie versorgen schwere Handverletzungen durch zwischen den Fingern explodierte Feuerwerkskörper und in kalten Winternächten auch Erfrierungen. Denn so mancher Zecher schläft seinen Rausch unter freiem Himmel aus.

Trotz des besonderen Gefährdungspotenzials durch fahrlässigen Umgang mit Schwarzpulver und Alkohol ist Silvester für die Stader Handchirurgen keineswegs das schlimmste Datum des Jahres. „An Werktagen haben wir weitaus mehr Patienten als an Feiertagen. Die meisten Unglücke passieren am Arbeitsplatz an laufenden Maschinen“, so Dr. Hohendorff. Aber auch die Freizeitgestaltung birgt etliche Gefahren, etwa beim Heimwerken, bei der Gartenpflege oder beim Sport. Bei etwa einem Drittel der Unfälle sind Hände betroffen.

Das Team des Hand-Trauma-Zentrums Stade: Dr. med. Henning Sauer (Facharzt für Chirurgie, Zusatzbezeichnung Handchirurgie; Oberarzt, von links), Priv.-Doz. Dr. med. Bernd Hohendorff (Facharzt für Orthopädie, Zusatzbezeichnung Handchirurgie; Leitender Arzt Handchirurgie), Dr. med. Franz Biber (Facharzt für Plastische und Ästhetische Chirurgie, Zusatzbezeichnung Handchirurgie; Leitender Arzt für Plastische und Ästhetische Chirurgie).

Die unterschätzte Gefahr

Dr. Henning Sauer (rechts) und Dr. Franz Biber am Operationsmikroskop.

„Wir sehen hier Knochenbrüche, tiefe Riss-, Quetsch- und Schnittwunden, Nerven-, Blutgefäß- und Sehnendurchtrennungen, aber auch chemische Injektionen durch Druckpistolen, Verbrennungen, Stichverletzungen durch spitze Gegenstände sowie Amputationen, etwa durch Kreissägen.“ Eine oftmals unterschätzte Gefahr seien außerdem Bisse durch Haustiere. Sind die Zähne durch die Haut gedrungen, sollte man die Wunde unbedingt von einem Spezialisten begutachten lassen. „Die Gefahr schwerer Entzündungen ist enorm. Ich persönlich habe inzwischen gerade vor Katzen großen Respekt“, erklärt Hundebesitzer Hohendorff.

Egal, um welche Art Handverletzung es sich handelt – wer ins Elbeklinikum Stade eingeliefert wird, hat Glück im Unglück. Denn zwischen Hamburg und Bremen gibt es nirgends bessere Versorgung als hier. Seit 2015 gehört Stade zu den bundesweit nur 35 zertifizierten Hand-Trauma-Zentren. Drei passionierte Handchirurgen bieten an jedem Tag des Jahres Notfalldienst rund um die Uhr. Alle drei haben eine mikrochirurgische Ausbildung und langjährige Erfahrung. „Mein Kollege Dr. Franz Biber ist Facharzt für Plastische und Ästhetische Chirurgie und somit Fachmann für Gewebeverpflanzungen und Rekonstruktionen. Wir ergänzen uns bestens“, erklärt Hohendorff. Er selbst ist neben seiner Tätigkeit in Stade in Forschung und Lehre an der Universitätsklinik Köln aktiv. „Hier im Hand-Trauma-Zentrum Stade bieten wir ein weitaus höheres Niveau der Handchirurgie als manche Universitätsklinik“, betont er.

Neben der Kompetenz der Mediziner sorgt die moderne technische Ausstattung im Hand-Trauma-Zentrum Stade für optimale Behandlungsbedingungen. „Wir haben ein OP-Mikroskop, spezielle Durchleuchtungsgeräte für die Hand und die Möglichkeit, jederzeit auf Computer- und Kernspintomografen zuzugreifen. So gute Voraussetzungen sind in anderen Krankenhäusern keineswegs selbstverständlich“, sagt Hohendorff.

Finger ab – was nun?

Europaweit kommt es jährlich zu etwa 14 Millionen Handverletzungen, davon sechs Millionen schweren. Nach Unfällen mit Amputationsverletzung oder stark blutender Wunde ist so vorzugehen:

1. Notruf absetzen: 112

2. Erste Hilfe leisten

3. Hand hoch lagern

4. Wunde steril abdecken

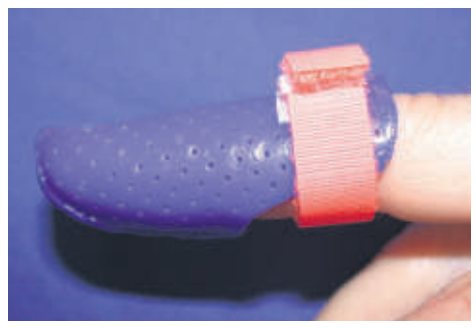
5. Wundauflagen mit zwei bis drei Bindengängen fixieren

6. Druckpolster (ein bis zwei Mullbinden) auflegen und mehrere Bindengänge unter starkem Zug über das Druckpolster legen

7. Versorgung des Amputats mittels Beutel-im Beutel-Prinzip

- **Einwickeln des Amputats in eine sterile Kompresse**
- **Einpacken in einen leeren (!) Beutel. So werden Erfrierungen vermieden**
- **Diesen Beutel in einen zweiten, mit Eiswasser befüllten Beutel packen.**

8. Transport ins nächste Hand Trauma Zentrum



Darum zählt jede Minute

„Es wäre deshalb sinnvoll und wünschenswert, dass die Rettungsleitstelle Patienten mit schweren Handverletzungen sofort zu uns bringen lässt und nicht erst das nächstgelegene kleinere Krankenhaus angesteuert wird. Schon vor der Einlieferung sollte direkter Kontakt mit dem diensthabenden Handchirurgen aufgenommen werden, damit er vorbereitet ist.“ Jede Minute ist kostbar, gerade bei Amputationen. Beim Annähen eines Fingers oder gar der ganzen Hand innerhalb der ersten sechs Stunden nach dem Unfall sind die Chancen am größten, dass der abgetrennte Körperteil wieder anwächst. Wenn das Amputat gut versorgt und richtig gelagert wird, besteht bis zu 24 Stunden Aussicht auf Erfolg.

Dass auch die zumeist langwierige Nachbehandlung von Handverletzungen in den versierten Händen der Stader Spezialisten liegt, ist ein weiterer Pluspunkt des Hand-Trauma-Zentrums. Um diese optimale Struktur zu schaffen, hat das Elbeklinikum einen Kassensitz erworben, den sich die drei Handchirurgen teilen. Sogar die maßgefertigten Schienen, die die verletzte Extremität und somit die Heilung unterstützen, baut Dr. Hohendorff aus thermoplastischem Kunststoff zum Teil selbst. „Weil niemand außer dem Operateur genau wissen kann, worauf es nach wiederhergestellten komplexen Verletzungen ankommt. Und weil ich Spaß daran habe. Ich habe mich schon immer gern handwerklich betätigt.“

Anatomisches Wunderwerk

Ein hohes Maß an feinmotorischem Geschick ist für Handchirurgen unerlässlich. Denn die menschliche Hand ist ein anatomisches Wunderwerk aus sehr kleinen Nerven, Blutgefäßen, Muskeln, Sehnen, Knochen und Gelenken, die auf engstem Raum angeordnet sind und deren komplexes Zusammenspiel leicht gestört werden kann. Schon kleine Veränderungen führen zu erheblichen funktionellen Defiziten. Schwere Verletzungen dieses empfindlichen Tast-, Greif- und Ausdrucksorgans haben für die Betroffenen weitreichende Konsequenzen. Minderung der Lebensqualität oder gar der Verlust der Eigenständigkeit sind die Folge, wenn der Alltag buchstäblich nicht mehr zu „händeln“ ist.

Zudem leiden nicht nur die Betroffenen selbst. Auch die sozio-ökonomischen Folgen sind beträchtlich. Eine Einschränkung der Handfertigkeit zieht oftmals eine langfristige Arbeitsunfähigkeit nach sich. Neun Prozent aller Unfallrenten werden als Folge von Handverletzungen ausgezahlt. Hand-Trauma-Zentren wie das im Elbeklinikum Stade tragen dazu bei, den Schaden durch Verletzungen zum Wohle des Patienten zu begrenzen. Natürlich werden auch alle anderen Erkrankungen der Hand wie Gicht, Arthrose, Rheuma, Geburtsfehler, Tumoren, Morbus Dupuytren und sämtliche Beeinträchtigungen infolge von Verletzungen behandelt. mab

» **Web: www.elbekliniken.de/de/hand-trauma-zentrum-stade**

Dr. Christoph Hancken.

Dr. Thomas Molwitz und Dr. Marcus Hul.

Zentrum für Strahlentherapie und Radioonkologie, Klinik Dr. Hancken.

Mit größter Technik gegen kleinste Tumore

Strahlentherapie: Klinik Dr. Hancken setzt auf modernste Technik und kompetente Ärzte

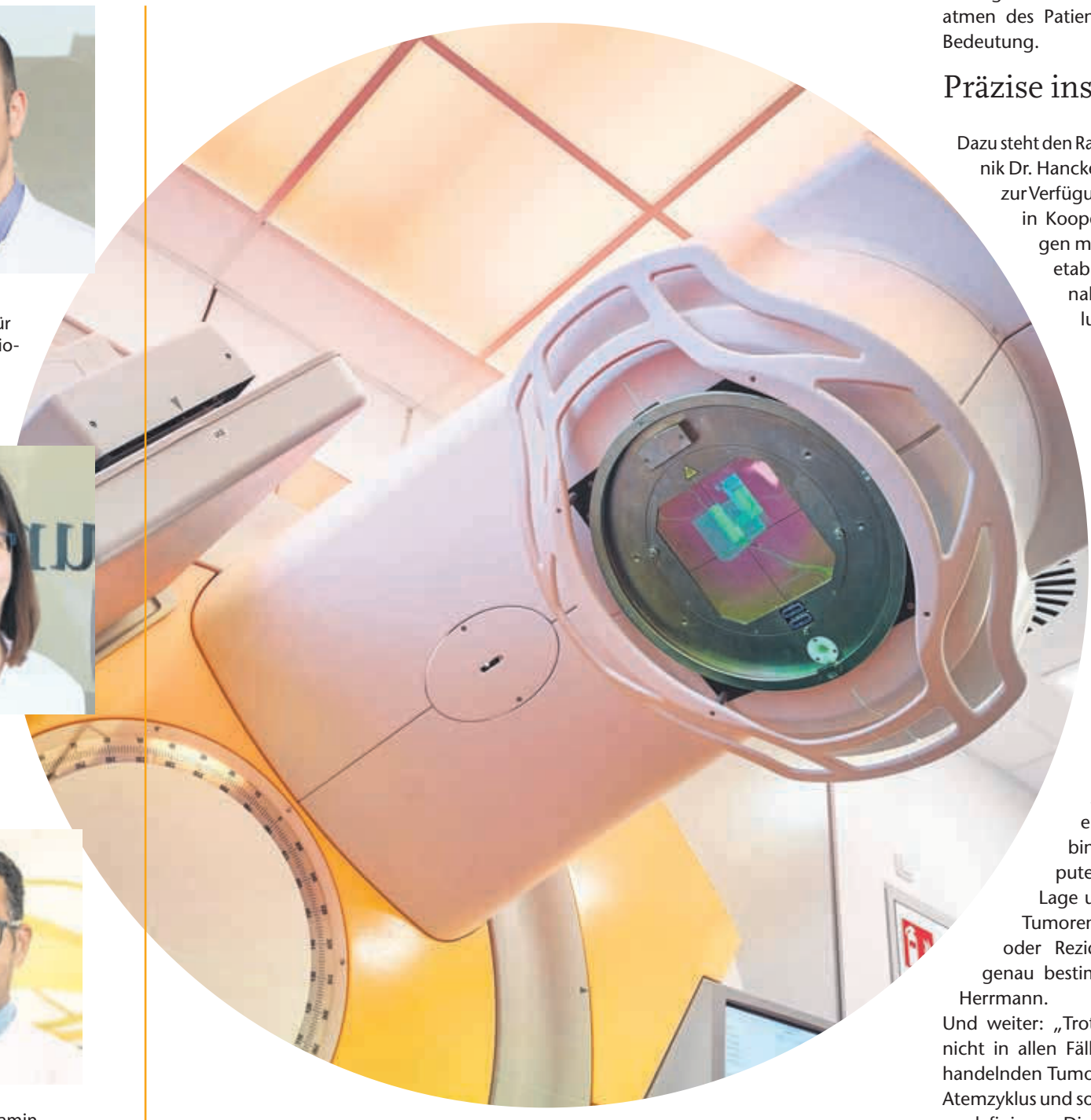
Strahlentherapien zählen bei vielen Krebserkrankungen zu den Standardbehandlungen, die häufig nach der Entfernung eines Tumors zur Sicherung des Behandlungsergebnisses, in manchen Fällen auch als alleinige Methode zur Beseitigung von einzelnen Tumoren oder Metastasen angewendet werden. In der Klinik Dr. Hancken in Stade wird die Radioonkologie seit 1934 bei vielen Krebserkrankungen eingesetzt. Und von Anfang an verfügte die Klinik über die jeweils modernsten Geräte und Technologien.

Heute stehen den Strahlentherapeuten der Klinik Dr. Hancken zwei baugleiche Linearbeschleuniger, die durch ständige Updates und Erweiterungen auf dem neuesten Stand gehalten werden, zur Verfügung. „Damit können wir alle aktuellen radioonkologischen Methoden anwenden“, sagt Dr. Markus Herrmann, der Leitende Arzt des Zentrums für Strahlentherapie/Radioonkologie im Medizinischen Versorgungszentrum (MVZ) Klinik Dr. Hancken. Die hervorragende technische Ausstattung schafft die Voraussetzungen für die Anwendung dieser Behandlungstechniken. Aber auch andere entscheidende Kriterien sind erfüllt: die hochpräzise Lagerung der Patienten, aufwändige Planungs- und Verifikationsprogramme, technische Spezifikationen der Bestrahlungsgeräte und die Einbindung zusätzlicher spezieller Techniken – wie die IGRT (bildgeführte Strahlentherapie) und das Atem-Gating – die atemgesteuerte Überwachung der Tumorbeweglichkeit –, die routinemäßig angewendet werden. Die hohe Qualifikation und Spezialisierung der beteiligten Ärzte, Physiker und Assistentinnen (MTRA) garantiert die schnelle, schonende und präzise Behandlung.

Dr. Markus Herrmann, Leiter des Zentrums für Strahlentherapie/Radioonkologie der Klinik Dr. Hancken in Stade.

Dr. Kirsten Janke, Fachärztin für Strahlentherapie.

Neu in Stade: Dr. Benjamin Ndawula verstärkt seit Oktober das Team von Dr. Markus Herrmann.



In Stade im Einsatz: einer der beiden Linearbeschleuniger.

Schnelle Behandlung

Das sind sehr gute Bedingungen für die Patienten, aber auch für die Ärzte, die dadurch hochwirksame Therapien mit möglichst geringen Nebenwirkungen anbieten können. Dr. Herrmann hat sein Team Mitte Oktober mit einem kompetenten Kollegen verstärkt: Dr. Benjamin Ndawula ist von Harburg nach Stade zum MVZ für Strahlentherapie/Radioonkologie gewechselt. Der gebürtige Pirmasenser hat in Mainz und Bonn Medizin studiert, 2010 die Prüfung zum Facharzt für Innere Medizin und 2015 zum Facharzt für Strahlenmedizin absolviert, danach arbeitete er als Oberarzt in der Klinik für Strahlentherapie der Universität Lübeck und einige Monate in der Strahlentherapie Harburg. „Mein eigentliches Ziel war schon lange die Arbeit im MVZ für Strahlentherapie der Klinik Dr. Hancken“, sagt Dr. Ndawula, der mit einer Arbeit zur perkutanen Strahlentherapie bei Prostatakarzinomen promovierte. „Mit der hervorragenden technischen Ausstattung und durch die enge interdisziplinäre Zusammenarbeit mit den Kollegen in der Radiologischen Diagnostik, der Hämatoonkologie, der interventionellen Radiologie und der Nuklearmedizin haben wir hier ideale Bedingungen, um unseren Patienten die für sie am besten geeigneten Therapien anbieten zu können.“

Sektorübergreifende Betreuung

Die moderne Ausstattung und die Installation der neuesten Technik ist dem geschäftsführenden Gesellschafter, Dr. Christoph Hancken, das wichtigste Anliegen: „Mein Ziel ist es, den Menschen, die in der Elbe-Weser-Region leben, vor Ort ohne lange Wege mindestens so gute Voraussetzungen für Tumorbehandlungen zu bieten wie sie sie in Hamburg finden könnten.“ Die räumliche Konzentration aller Disziplinen in Stade beschleunigt auch den Behandlungsablauf. Wenn für eine Therapiekontrolle eine Computertomographie (CT), eine Magnetresonanztomographie (MRT) oder eine andere spezielle Untersuchung wie ein PET-CT erforderlich ist, erhalten die Patienten meist noch am selben Tag einen Termin, ohne lange Wartezeiten oder weite Wege auf sich nehmen zu müssen. Außerdem können Patienten, die in den MVZ für Hämatologie, Onkologie, Strahlentherapie und Palliativmedizin ambulant behandelt werden, auch jederzeit stationär aufgenommen werden. Sie werden dann von denselben Fachärzten betreut, die sie ambulant behandelt haben. Diese sogenannte sektorübergreifende Betreuung schafft in der Klinik Dr. Hancken die Voraussetzungen für eine umfassende, interdisziplinär eng verzahnte, schnelle und reibungslose onkologische Versorgung. Darüber hinaus ist die Hanckenklinik Partner von sechs Tumorzentren, einschließlich des jüngst etablierten Pankreaskrebszentrums. Abgerundet wird das Spektrum strahlentherapeutischer Leistungen durch die stereotaktische Strahlentherapie, die auch in einigen Fällen als Radiochirurgie tituliert werden. Diese hochpräzise radioonkologische Behandlungsform eröffnet bei bösartigen wie auch einigen gutartigen Erkrankungen weitere, bisher nicht realisierbare Behandlungsansätze.

„Die Stereotaxie wird bei bösartigen Erkrankungen, bei kleineren Tumoren, einzelnen Metastasen und wieder aufgetretenen Tumormanifestationen in vorbehandelten Regionen im Bereich des Gehirns, der Lunge, der Leber sowie der Wirbelsäule angewendet. Bei gutartigen Erkrankungen hat sich diese Behandlungsmethode unter anderen bei Tumoren des Akustikusneurinomen, Hypophysenadenomen und Meningeomen als hocheffektiv und schonend bewiesen. Prinzipiell kann die Stereotaxie in allen Bereichen des Kopfes und des Körperstammes angewendet werden“, sagt Dr. Markus Herrmann, „denn bei dieser Behandlungsmethode werden die Strahlen hochdosiert und submillimeter genau auf das Ziel fokussiert.

In vielen Fällen reichen sehr wenige Behandlungen aus, im Falle der Radiochirurgie auch nur eine einzige Behandlung, um den Tumor hocheffektiv und zugleich schonend zu therapieren.“ Dr. Herrmann verfügt über große Erfahrung auf dem Gebiet der Stereotaxie, die schon vor seinem Wechsel zur Hancken-Klinik 2015 als Oberarzt der Abteilung für Strahlentherapie und Radioonkologie der Georg August Universität Göttingen routinemäßig eingesetzt hat.

Der entscheidende Punkt für eine erfolgreiche und umgebungsschonende Strahlenbehandlung ist die Planung und präzise Bestimmung des Zielgebietes auf der Basis von zahlreichen Parametern wie Lage und Ausdehnung des Tumors beziehungsweise der Metastasen. Aber auch die Realisation der möglichen Verschiebungen des Zielgebietes während der Bestrahlung durch die Atmung des Patienten ist eine wichtige Voraussetzung für diese Techniken. Vor allem bei Tumoren oder Metastasen in der Lunge, in den Atemwegen, aber auch im Bauchraum sind genaue Kenntnisse über die Lageveränderungen beim Ein- und Ausatmen des Patienten von entscheidender Bedeutung.

Präzise ins Zielgebiet

Dazu steht den Radioonkologen im MVZ Klinik Dr. Hancken in Stade ein 4D-PET-CT zur Verfügung. Das 4D-PET-CT wurde in Kooperation der Radioonkologen mit den Nuklearmedizinern etabliert und ist im überregionalen Kontext ein Alleinstellungsmerkmal der Klinik Dr. Hancken. „Bisher wird das PET-CT in der onkologischen Behandlungsplanungen für Patienten mit Lungentumoren oder Lymphomen angewendet. Darüber hinaus wird es bei fortgeschrittenen Tumorerkrankungen bei Rezidivverdacht (Rückfall, d. Red.) eingesetzt,“ erklärt Dr. Herrmann. „Durch die Positronen-Emissions-Tomographie (PET) können wir die Aktivität von Tumorzellen erkennen. Durch die Kombination von PET und Computertomographie lassen sich Lage und Volumen von aktiven Tumoren (kleinen Metastasen oder Rezidivtumoren) anatomisch genau bestimmen“, sagt Dr. Markus Herrmann.

Und weiter: „Trotz dieser Technik war es nicht in allen Fällen möglich, den zu behandelnden Tumor zu jedem Zeitpunkt des Atemzyklus und somit unter Therapie genau zu definieren. Diese verbleibende diagnostische Unschärfe ist jetzt, nach der Etablierung eines 4D-PET-CT beseitigt. Mit dieser Technik können wir den aktiven Tumor an jedem Punkt der Atemphase erfassen und ihn gegen gesundes Gewebe abgrenzen. Durch die sehr präzise Lokalisation des Tumors während des gesamten Verlaufs der Atemphase sind wir in der Lage, das zu bestrahlende Tumorvolumen noch genauer zu definieren und können es dadurch in der Regel auch verkleinern.“

Die Steigerung der Behandlungsgüte und Präzision ist das Ziel dauerhafter Anstrengungen. So wurde kürzlich eine neue Kontrolltechnik eingeführt, die eine 4D-Analyse der Tumorlage am Behandlungsgerät ermöglicht. Damit wird das Fenster verbliebener diagnostischer und therapeutischer Unwägbarkeiten nochmals verkleinert und somit die Sicherheit und Präzision weiter erhöht: Den Patienten kann eine noch schonendere Therapie angeboten werden. co

Kontakt:
strahlentherapie@hancken.de
www.hancken.de

Drei Männer – vier Ringe

Mit Audi in die Zukunft: Stader Autohaus Spreckelsen blickt auf 90 Jahre zurück und mit neuen Modellen nach vorn

Sie stehen in Stade Audi Kunden mit Rat und Tat zur Seite: die Neuwagen-Verkäufer Alexander Leonov (von links), Jens Fischer und Christoph Munkwitz mit dem neuen Audi Q2 in der Ausstellungshalle des Autohauses Spreckelsen in der Schiffertorsstraße in Stade. Foto: Wolfgang Becker

Mit Jens Fischer, Christoph Munkwitz und Alexander Leonov startet das Stader Autohaus Spreckelsen in die neue Audi-Ära. Das Familienunternehmen ist der Audi Partner im Landkreis Stade für den Verkauf von Neuwagen der Marke aus Ingolstadt. Seit 90 Jahren ist das Autohaus Spreckelsen (Audi, VW, VW Nutzfahrzeuge) als Handels- und Service-Unternehmen in Stade und darüber hinaus aktiv. Und trotzdem ist es immer wieder aufregend, wenn ein neues Modell in den Markt eingeführt wird – so wie jetzt zum Beispiel der Audi Q2, der bundesweit vorgestellt wurde. Für die 250 Gäste, die zur Präsentation ins Autohaus Spreckelsen nach Stade geladen waren, hatten sich Geschäftsführerin Carolin Spreckelsen und Marketing-Assistentin Nadine Escher einiges einfallen lassen: „Häppchen und Piccolo waren gestern – heute wird geboxt." Dazu war ein beleuchteter Boxring aufgebaut worden. Die beiden Hamburger Boxer Formella und Orcan lieferten sich vor den Zuschauern vier ernstzunehmende Runden. So wird eine Modelleinführung zum Event. Später wurden dann zwei VIP-Karten für ein Box-Event in Hamburg verlost – inklusive einem vollgetankten Q2 für den Transfer.

Segment Business-Kunde

Dass die Marke Audi beliebt für Dienstfahrzeuge ist, ist allgemein bekannt und schlägt sich auch bei den Verkaufszahlen in Stade nieder. Verkaufsleiter Egon Viehmann: „Das Verhältnis liegt etwa bei 40 Prozent Gewerbekunden, 30 Prozent Großkunden und 30 Prozent Privatkunden." Für Gewerbetreibende bietet Audi ein spezielles Business-Programm. Großkunde wird, wer pro Jahr mindestens fünf neue Fahrzeuge abnimmt. Vor allem mittlere und große Firmen unterhalten oft ganze Dienstwagen-Flotten und erhalten für diese Umsätze auch Sonderkonditionen, die in eigenen Rahmenverträgen geregelt sind. Den Großkundenbereich wollen die Audi Verkäufer besonders forcieren. Für Kunden gibt es diverse Möglichkeiten, die Autonutzung durch das Programm Audi Fleet Comfort buchstäblich so komfortabel wie möglich zu halten. Ziel ist immer die dauerhafte Mobilität.

Jetzt kommt der e-tron

Wenn nicht gerade ein bestimmtes Modell aus der Ausstellung herausgekauft worden ist, zeigt Spreckelsen die gesamte Modell-Palette der Marke Audi. Sollte ein Modell nicht auf Lager sein, können die Verkaufsberater es den Kunden jedoch im modernen Audi Konfigurator auf einem großen Bildschirm ganz nach seinen Wünschen gestalten und präsentieren. Noch vor Weihnachten erwarten die Stader Audi-Spezialisten die erste Lieferung eines Audi A3 e-tron – ein Hybridmodell mit Verbrennungs- und Elektromotor. Auch der Audi Q7 e-tron setzt auf diese Technologie. Die Schulung der Mitarbeiter auf diese neue Fahrzeuggeneration steht unmittelbar bevor. Der Vollständigkeit halber: Den Audi A3 gibt es auch als g-tron – mit Gasantrieb.

Das Autohaus Spreckelsen ist in Stade leicht zu finden: immer dem Stadeum-Schild folgen, die Unternehmenszentrale liegt genau gegenüber in Innenstadtnähe. Weitere Standorte sind Stade-Bützfleth, Zeven und Bremervörde. In Zeven wird zusätzlich zu VW und Audi auch Service für die Marke Opel angeboten, in Bremervörde auch für die Marke Skoda. Der Verkauf sowie der Service für die Fahrzeuge der Marke Volkswagen Nutzfahrzeuge ziehen zum Januar 2017 von Stade in die erst kürzlich neu gebaute Filiale in Stade-Bützfleth. Insgesamt beschäftigt die Firma Spreckelsen 185 Mitarbeiter.

In diesem Jahr blickt das Unternehmen auf eine 90-jährige Firmengeschichte zurück. Gründer Harry Spreckelsen hatte den Autohandel mit einem 20 PS starken offenen „Brennabor" aus Brandenburg eröffnet. Ein Fahrzeug, das wie damals üblich mit Kurbel angetrieben werden musste. Seitdem sind diverse Autogenerationen ins Land gegangen und die Kurbel hängt schon viele Jahrzehnte im Museum. 90 Jahre – diese Zahl steht auch für vier Unternehmergenerationen. Mit Carolin Spreckelsen werden die Geschäfte nun von einer Frau verantwortet, die sich statt Kurbel mit der digitalen Welt des Autos auseinandersetzt. Generell haben Frauen im Unternehmen Geschichte: „Der" erste Automobilverkäufer war weiblich und hieß Dora, Ehefrau von Paul Schmidt, dem ebenfalls ersten Kfz-Mechaniker in der Firmengeschichte.

„Schneid ihn ab!"

Diese und weitere Anekdoten findet man in dem sympathischen wie lesenswerten Magazin, welches das Unternehmen anlässlich seines Jubiläums herausgebracht hat. Eine der schönsten Erinnerungen steht auf Seite 13: 1980 ermunterte Friedrich Spreckelsen mit den Worten „Schneid ihn ab!" einen Werkstatt-Mitarbeiter, aus einem VW-Passat Kombi einen Pickup zu machen, denn dieses praktische Fahrzeug war damals noch gar nicht erfunden. Jedenfalls nicht bei VW. Spreckelsen war während eines Griechenland-Urlaubs immer wieder auf diese kleinen Transporter gestoßen und nahm die Idee mit nach Stade. Ergebnis: ein Dutzend zum Pickup umgebaute Passat- und Golf-Modelle sowie ein paar Varianten als Wohnmobil. wb

Web: www.spreckelsen.de

Audi Fleet Comfort

DIE LEISTUNGEN: Wartung und Inspektion gemäß Herstellervorgabe; sämtliche Werkstattleistungen, die bei sachgemäßem Gebrauch des Fahrzeugs infolge von natürlichem Verschleiß erforderlich werden, Ersatzmobilität – diese Leistung umfasst den Anspruch auf eine begrenzte Kostenübernahme zum Beispiel für einen Mietwagen bei geplanten Werkstattaufenthalten; dokumentierte Fahrzeugprüfung.

DIE VORTEILE: Rundumschutz vor planmäßigen und außerplanmäßigen Reparaturkosten infolge von Verschleiß; hoher Leistungsumfang (zum Beispiel Wischerblätter, Glühlampen- und Bremsflüssigkeitswechsel); immer eine Markenwerkstatt in der Nähe mit dem deutschlandweit dichtesten Servicenetz; schneller Service inklusive Ersatzmobilität; geplante Werkstattaufenthalte bis zu drei Tagen; fachgerechte und effiziente Reparaturen mit Original-Ersatzteilen; nachhaltige Reduzierung des kundenseitigen Verwaltungsaufwands.

Dr. med. Philipp-Alexander Brand, Master of Health Management, Chefarzt Abteilung für Anästhesie und Intensivmedizin, HELIOS Mariahilf Klinik Hamburg

KOLUMNE VON

Business & Health

HELIOS Mariahilf Klinik Hamburg

Das Eis nach der Operation gehört dazu

Foto: Barbara Pheby - Fotolia

Schnell reagieren in lebensbedrohlichen Situationen, aber auch geduldig und aufmerksam die Operation eines Patienten überwachen – diese beiden Seiten bestimmen die Tätigkeit eines Anästhesisten tagtäglich. Zum einen verhelfen die Fachärzte Patienten durch die richtige Dosierung von Narkose- und Schmerzmitteln zu einer schmerzfreien Operation und sanften Regeneration, zum anderen müssen sie auf schlechte Vitalwerte oder auch bei einem Herzstillstand blitzschnell mit der richtigen Maßnahme reagieren.

In der HELIOS Mariahilf Klinik Hamburg konnten wir in den vergangenen Monaten ein integeres Team mit gut funktionierenden Strukturen aufbauen und neue Verfahren etablieren. Die anästhesiologische Abteilung hat eine Prämedikationsambulanz aufgebaut, mittels welcher der Patient ein gezieltes Narkosevorbereitungsgespräch erhält und der Gesundheitszustand eingeschätzt wird. Denn in unserer heutigen medialen Welt ist die Transparenz und Vermittlung der vorhandenen klinischen Sicherheit sowie unserer Expertise entscheidend.

Zu unseren Steckenpferden zählt die Arbeit mit dem schonenden und schnellwirksamen Regionalanästhesieverfahren. Die risiko- und schmerzarme Betäubung, bei der das Bewusstsein erhalten bleibt, dient der gezielten Schmerzausschaltung im zu operierenden Körperabschnitt. Vor allem im Bereich der Kinderchirurgie findet es häufig Anwendung. Kinder unter zehn Jahren, die vom Klettergerüst gefallen sind und sich den Arm gebrochen haben, können in der Mariahilf-Klinik eine sanfte Narkose erhalten. Aber vor allem auch bei Operationen von Brustkrebspatientinnen setzen wir die schonende Methode ein.

Das Verfahren funktioniert kurz zusammengefasst so: Wir injizieren unter Ultraschall-Kontrolle ein Mittel zur örtlichen Betäubung an die Nerven, die das Operationsgebiet versorgen – bei Brustpatientinnen zum Beispiel im Rückenbereich neben dem Schulterblatt. Dieses lange wirksame Lokalanästhetikum schaltet Schmerzen während der Operation aus und wirkt mehr als 24 Stunden, ohne dass eine zusätzliche Schmerzmittelgabe erforderlich ist. Die Patienten umgehen damit Nebenwirkungen einer Vollnarkose, zum Beispiel Übelkeit und Abgeschlagenheit, und profitieren von einer schnelleren Genesung. Zu den weiteren positiven Effekten zählt, dass die Patienten nach dem Eingriff für gewöhnlich wacher, erholter und zufriedener sind. Ein zusätzlicher Bonus: Noch im Aufwachraum wartet auf die frisch Operierten ein Wassereis zur Beruhigung, Kühlung und Anregung des Speichelflusses. Und dieses Eis stößt nicht nur bei den kleinen Patienten auf Begeisterung.

Fragen an den Autor?

anaesthesie.mariahilf@helios-kliniken.de,
Telefon 0 40/790 06-895

Ausgefeilte Technik: Der Durchfluss der Wassermenge durch das Nadelwehr wird durch die Anzahl der „Nadeln“ bestimmt, die entfernt oder hinzugefügt werden. Foto: Landkreis Lüneburg

Chance für den Tourismus

Nadelwehre und Schleusen an der Ilmenau sollen erhalten bleiben

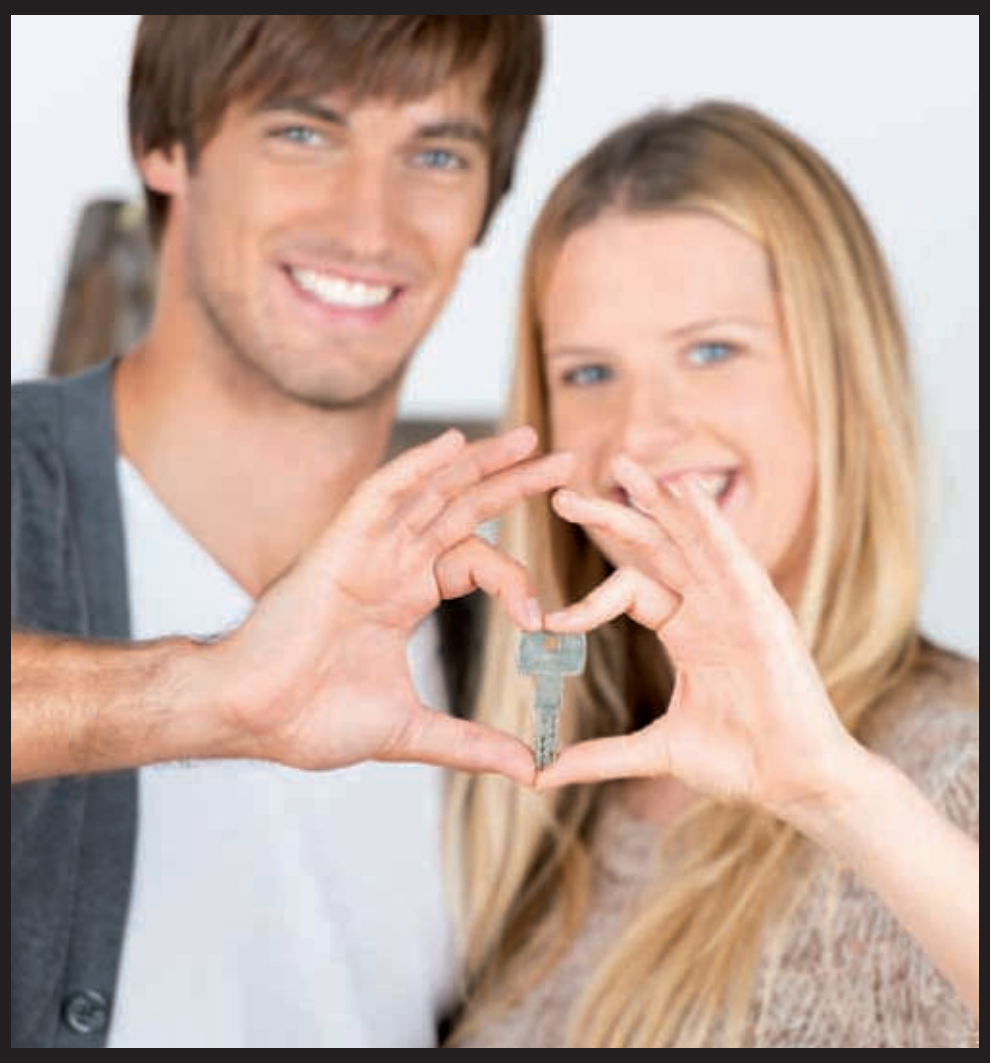
Die Nadelwehre, Schleusen und Schleusenwärterhäuschen an der Ilmenau zwischen Lüneburg und Hoopte sind historische Einrichtungen von hohem Belang und deshalb für die kommenden Generationen zu erhalten. Dies macht die Niedersächsische Denkmalkommission in einem aktuellen Schreiben an Bundesverkehrsminister Alexander Dobrindt deutlich. Die Bitte der Denkmalkommission: Der Minister möge sich für den Erhalt der Nadelwehre und Schleusen einsetzen – immerhin ist sein Ministerium zuständig für die Unterhaltung der Schleusen an der Bundeswasserstraße Ilmenau.

Für die betroffenen Landkreise Harburg und Lüneburg, die Hansestadt Lüneburg und die Samtgemeinde Bardowick ist es von hoher Bedeutung, dass die Ilmenau auch zukünftig ihre jetzige Funktion als Bundeswasserstraße beibehält. Lüneburgs Landrat Manfred Nahrstedt: „Wir sehen große Chancen im Tourismus, wenn die Schleusen wieder einsatzfähig sind. Die Nadelwehre belegen den Stand der Wasserbautechnik im ausgehenden 19. Jahrhundert eindrucksvoll – das wird interessierte Besucher anlocken.“

Die Mitglieder der Denkmalkommission waren mit ihrem Vorsitzenden Sigmund Graf Adelmann und Nahrstedt Mitte März 2016 in Bardowick zu Gast, um sich selbst vor Ort ein Bild von dem Schleusenensemble an der Ilmenau zu machen. Die abschließende Besprechung und Abstimmung der Denkmalkommission in Oldenburg ergab als Ergebnis: Die Kommission geht von einer nationalen Bedeutung der Nadelwehre, Schleusen und Schleusenwärterhäuschen aus und sieht ein außerordentliches öffentliches Interesse an deren Erhaltung: „Ein Rück- oder Umbau der Nadelwehre und Schleusen wird als nicht zielführend im Sinne des Denkmalschutzes abgelehnt“, heißt es in dem Schreiben, das auch an Staatsministerin Monika Grütters in Berlin und Verkehrsminister Olaf Lies in Hannover ging. ho

Eisenbahnbauverein Harburg

DIE WOHNUNGSBAU GENOSSENSCHAFTEN HAMBURG



GLÜCKLICH WOHNEN!

Eisenbahnbauverein Harburg eG
Rosentreppe 1a, 21079 Hamburg
Telefon: 76404-0 · www.ebv-harburg.de

Um dieses Haus geht es: Das Harburg-Center im Harburger Ring 6 steht bis auf die Lotto-Annahmestelle seit vielen Jahren weitgehend leer und verfällt zusehends – ein Schandfleck mit zugenagelten Eingängen, kaputten Scheiben und einem völlig desolaten Innenleben.

Foto: Wolfgang Becker

Harburg-Center

Hängepartie 4.0 oder Wendepunkt?

Diese Schrottimmobilie mitten in der Innenstadt ärgert die Harburger seit mehr als zehn Jahren – Ist die Stadt dafür zum Teil selbst verantwortlich?

Von Wolfgang Becker

Seit Jahren ist der Immobilienmarkt das Ventil für die anhaltende Niedrigzinsphase. Es scheint, als werde auf jeder freien Fläche gebaut. Alte Gebäude weichen neuen, Brachflächen verwandeln sich in Wohnlandschaften. Kurz: Alles ist in Bewegung. Fast alles. Wäre da nicht die wohl berühmteste Stillstandsimmobilie im Bezirk Harburg – das Harburg-Center am Ring. Seit etwa einem Dutzend Jahren passiert hier nichts. Mitten in der Innenstand, noch dazu an exponierter Stelle modert der fünfstöckige Backsteinbau vor sich hin, weil der Besitzer, der ehemalige FDP-Politiker Hans-Dieter Lindberg, bislang alles Machbare unversucht gelassen hat, durch den Verkauf endlich einen Neustart, sprich Abriss und Neubau, herbeizuführen. So war der Stand bis Ende November. Einen Tag vor Redaktionsschluss dann die überraschende Mitteilung: Es ist ein Investor gefunden – Lindberg sei bereit, sich von seinem noch etwa 29 Jahre geltenden Erbbaurecht zu verabschieden und den Weg für einen Neubau freizumachen. Sollte es tatsächlich zum Notartermin und zur Unterschrift kommen, könnten bereits im Februar die Bagger anrollen und die Schrottimmobilie zusammenschieben, so der Harburger Immobilien-Experte Heinrich Wilke, geschäftsführender Gesellschafter der Imentas Immobilienpartner GmbH.

EBV wollte kaufen

Diese Nachricht klingt aus Harburger Sicht ungewohnt gut, denn in der Vergangenheit hatte es zahllose Anläufe gegeben, die regelmäßig daran scheiterten, dass Lindbergs Verhandlungs- und Gesprächspartner entnervt aufgaben. Das bestätigt unter anderem Bezirksamtsleiter Thomas Völsch. Doch die Lex Lindberg, in deren Folge Harburg seit vielen Jahren mit einem Schandfleck in der Stadt lebt, hat noch einen anderen Aspekt.

Parallel zu den Kontakten von Imentas hatte sich im Februar der Eisenbahnbauverein Harburg (EBV) mit der Stadt in Verbindung gesetzt. Vorstandschef Joachim Bode: „Wir interessierten uns für den Kauf des Grundstücks, wollten dort Wohnungen und vielleicht eine Seniorenbegegnungsstätte bauen. Zunächst führten wir Gespräche mit dem Bezirksamt, dann mit Herrn Lindberg, denn der besitzt ja das Erbbaurecht. Wir bauen allerdings nur, wenn wir auch Grundeigentümer sind, also kaufen können.“

Lindberg verkaufsbereit

Das Grundstück gehört der Hansestadt Hamburg. Also nahm Bode Kontakt zum Landesbetrieb Immobilienmanagement und Grundvermögen (LIG) auf, wurde an den dort gelisteten Dienstleister Gladigau Immobilien GmbH weitergereicht und erfuhr nach Erstattung einer Gebühr in Höhe von 150 Euro Monate später im August (!), dass der LIG wegen des Erbbaurechts nicht über das Grundstück verfügen könne. Dies wäre nur denkbar, wenn die „grundlegenden konzeptionellen Vorstellungen formuliert und mit dem Bezirk abgestimmt“ seien und sich der Erbbaurechtsnehmer, also Lindberg, verkaufsbereit gezeigt habe.

Dazu Bode: „Mit dem Bezirk hatten wir längst gesprochen, bevor wir aber in teure Planungen einsteigen, muss ich doch erstmal wissen, wie teuer es denn wäre, wenn wir kaufen und das noch bestehende Erbbaurecht auszahlen.“

Im September teilte Lindberg zum wiederholten Male per Mail mit, dass er grundsätzlich verkaufsbereit ist. Und dass er noch mit anderen Interessenten im Gespräch sei. So ging es munter hin und her – bis Bode Ende November mit dem kommissarischen Vertriebschef des LIG telefonierte und zu seiner Überraschung erfuhr, dass die Stadt gar kein Interesse am Verkauf des zentral gelegenen Grundstückes habe. Bode fiel aus allen Wolken: „Das hätte man uns doch auch im Februar sagen können – und viel Arbeit erspart.“

Die überraschende Antwort macht allerdings deutlich: Der LIG ist möglicherweise zu einem gewissen Teil mitverantwortlich für die Hängepartie. Bezirksamtsleiter Thomas Völsch schließt grundsätzlich nicht aus, dass es eine schnellere Lösung hätte geben können, wenn die Stadt von vornherein verkaufsbereit gewesen wäre. Aber er sagt auch: „Es gibt einen Grundsatzbeschluss der Senatskommission für Bodenordnung, wonach strategisch gelegene Grundstücke nicht veräußert werden.“ Und: „Es ist eindeutig so, dass die fehlende Bereitschaft von Herrn Lindberg für den seit Jahren andauernden Zustand verantwortlich ist.“

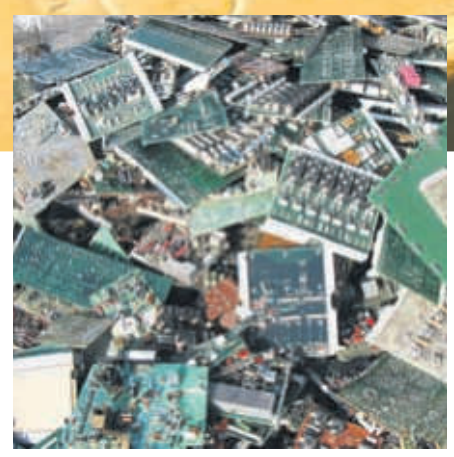
Strategische Bedeutung?

Heinrich Wilke ist überrascht, welchen Status die Fläche offenbar aus städtischer Sicht genießt: „Dass das Grundstück von strategischer Bedeutung ist, höre ich zum ersten Mal. Da stellt sich natürlich die Frage, wie das begründet wird.“ Der Investor, für den er tätig ist, stammt auch aus Harburg – und würde im Gegensatz zum EBV auch ein neu ausgehandeltes Erbbaurecht akzeptieren, um das marode Harburg-Center endlich abzureißen und dort neue Wohnungen zu bauen. Sollte dieser Vorstoß misslingen, rechnet Wilke damit, dass der Schandfleck noch auf Jahre bestehen bleiben wird.

Effizienter Umgang mit Energie und Rohstoffen: So praktiziert der Kupferkonzern Aurubis Nachhaltigkeit

Eine globale Kraftanstrengung

Der Kampf um einen geschlossenen Wertstoffkreislauf



Von Kirsten Kück

Gemäß dem Leitspruch „Our Copper for your Life" produziert Aurubis hochreines und hochwertiges Kupfer und verarbeitet es weiter zu Vorprodukten. Nachhaltigkeit spielt bei allen Aktivitäten des Konzerns eine Rolle. Das umfasst die vielschichtigen Aspekte der Lieferketten, den sorgsamen Umgang mit Umwelt und Ressourcen sowie den Umweltschutz ebenso, wie die Menschen im Fokus des täglichen Miteinanders, ihre Qualifikationen, ihre Gesundheit und Sicherheit, ihre Motivation, ihre Zusammenarbeit. Dies ist nicht allein für die rund 6400 Beschäftigten von großer Bedeutung, sondern auch für die Nachbarn, Partner, Lieferanten oder Kunden. Auch für Investoren werden soziale und ökologische Kriterien von Unternehmen zunehmend relevant. Aurubis möchte dem Anspruch einer verantwortungsvollen Geschäftstätigkeit gerecht bleiben. Dazu gehören Energie- und Ressourceneffizienz, eine saubere Produktion, Konformität mit nationalen und internationalen Standards sowie Transparenz.

So hat Aurubis im 150. Jahr des Bestehens den fünften Nachhaltigkeitsbericht veröffentlicht. Die darin enthaltene Nachhaltigkeitsstrategie behandelt neben dem Metall Kupfer das klassische Dreieck der Nachhaltigkeit aus „Wirtschaft, Umwelt und Mensch". Es gilt, diese drei Elemente in guter Balance zu halten. 15 Nachhaltigkeitsziele helfen dabei. Mit der Teilnahme am Global Compact der Vereinten Nationen (UNGC) unterstützt Aurubis die soziale und ökologische Gestaltung der Globalisierung und möchte auch zur Erreichung der Sustainable Development Goals (SDG) beitragen – die von der UN definierten Ziele für eine nachhaltige Entwicklung.

Beispiel Energieeffizienz

Kupfer trägt maßgeblich zur Energiewende und zur Verbesserung der CO_2-Bilanz bei. So werden laut Studie der Deutschen Rohstoffagentur DERA mit dem Titel „Rohstoffe für Zukunftstechnologien 2016" jährlich gut 100 000 Tonnen Kupfer für Windkraftanlagen benötigt. 2035 werden es voraussichtlich 250 000 Tonnen sein. Auch beim Ausbau des Stromnetzes wird der Kupferbedarf zukünftig erheblich zunehmen.

Darüber hinaus nimmt Aurubis im internationalen Vergleich der Branche bei der Energieeffizienz eine führende Position ein. 2016 wurde durch das 2000 in London gegründete Carbon Disclosure Project (CDP, Non-Profit-Organisation mit dem Ziel, Unternehmen zur Transparenz ihrer Umweltdaten anzuhalten) erneut bestätigt, dass Aurubis sich intensiv mit der Energieeffizienz befasst und umfassend und transparent darüber informiert. Die Initiative hat Aurubis die transparente Darstellung des Umgangs mit Chancen und Risiken des Klimawandels bestätigt und mit A- als eines der sieben führenden Unternehmen im MDAX eingestuft. Die spezifischen Emissionen aus Brennstoffen liegen bei der Kupfererzeugung mit 0,20 Tonnen CO_2 je Tonne auf einem niedrigen Niveau; der spezifische Ausstoß konnte seit dem Jahr 2000 um 36 Prozent vermindert werden. Weitere signifikante Fortschritte im Bereich der CO_2-Einsparungen sind aber immer schwerer zu erreichen. Aurubis stellt sich jedoch dieser Herausforderung und geht dabei innovative Wege: Wie im Werk Lünen installierte Aurubis auch im Hamburger Werk eine Dampfturbinenanlage, die die Abwärme der Produktionsanlagen in elektrischen Strom umwandelt.

Beispiel Ressourcen-Effizienz

Der effiziente Umgang mit Ressourcen bedeutet beispielsweise, auch aus komplexer werdenden Rohstoffen möglichst alle Komponenten als Produkt zu gewinnen. Einen wichtigen Beitrag leistet hier der Aurubis-Bereich Supply Chain Management: Der Zusammenschluss der Bereiche Einkauf von primären Rohstoffen, Einkauf von Recyclingmaterialien und Produktionsplanung trägt zur Optimierung der Ressourceneffizienz bei.

Sowohl primäre als auch sekundäre Rohstoffe werden verantwortungsvoll beschafft und verarbeitet. Aurubis ist sich der Verantwortung in der Lieferkette bewusst und arbeitet daran, die Umsetzung von ökologischen und sozialen Standards zu fördern. Als elementares Prüfinstrument setzt Aurubis das Business Partner Screening ein, mit dem die Rohstofflieferanten systematisch geprüft werden. Für die Verankerung von Nachhaltigkeit ist jedoch die gesamte Lieferkette entscheidend. Nur mit gemeinsamen Konzepten und Initiativen sämtlicher Akteure – von der Mine bis zum Endverbraucher – kann es gelingen, die gemeinsame, unteilbare Verantwortung zu übernehmen.

Beispiel Qualitätsrecycling

Kupfer kann immer wieder und ohne jeden Qualitätsverlust recycelt werden. Aurubis trägt als Experte für umweltfreundliches und energieeffizientes Multi-Metal-Recycling dazu bei, dass der Wertstoffkreislauf für Kupfer und viele weitere Metalle geschlossen wird. Das Recycling bildet in einer rohstoffarmen Region wie Europa eine strategisch wichtige Rohstoffquelle für die Zukunft. Die WEEE-Richtlinie der EU beinhaltet Maßnahmen gegen die illegale Ausfuhr von Elektro-Altgeräten und für den Verbleib von Rohstoffen im Materialkreislauf ebenso, wie Behandlungsstandards für kupfer- und edelmetallhaltige Sekundärrohstoffe. Aurubis war an der Entwicklung des freiwilligen „WEEE End Processor Standard" beteiligt, der einen weltweiten Wettbewerb um die Verwertung von Elektronikschrott auf höchstem technischem Niveau zum Ziel hat. Kreisläufe sind dann als geschlossen zu betrachten, wenn es gelingt, die Materialien so zurückzugewinnen, dass sie in Neuprodukten eingesetzt werden können.

Maximales Ladevolumen. Minimaler Zins.

Junge Sterne Transporter. So Mercedes wie am ersten Tag.

Freuen Sie sich über attraktive Konditionen und profitieren Sie von einem effektiven Jahreszins von 2,99 %[1], exklusiv für Junge Sterne Transporter.

Jetzt 2,99 % Sonderzins sichern.[1]
Gültig bis 31.12.2016.

[1] Ein Finanzierungsbeispiel der Mercedes-Benz Bank AG, Siemensstr. 7, 70469 Stuttgart. Stand 01.10.2016. Ist der Darlehens-/Leasingnehmer Verbraucher, besteht nach Vertragsschluss ein gesetzliches Widerrufsrecht nach § 495 BGB. Gemäß den Darlehensbedingungen ist für das Fahrzeug eine Vollkaskoversicherung abzuschließen. Abb. entspricht nicht dem Finanzierungsbeispiel. Angebot gültig bis 31.12.2016.

Ein Finanzierungsbeispiel[1] der Mercedes-Benz Bank AG für einen Vito Tourer Base 116 CDI (EZ 06/2014)	
Kaufpreis	22.549,00 €
Anzahlung	0,00 €
Gesamtkreditbetrag	22.549,00 €
Gesamtbetrag	24.479,60 €
Laufzeit in Monaten	48
Sollzins gebunden p. a.	2,95 %
Effektiver Jahreszins	2,99 %
48 monatliche Darlehensraten à	309 €
Schlussrate als 49. Rate in Höhe von	9.650,00 €

Mercedes-Benz
Vans. Born to run.

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

hans tesmer

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

Das Bornemannsche Haus ist eine echte Harburgensie, deren Wurzeln belegbar auf das Jahr 1566 zurückreichen.

Überraschung aus Berlin

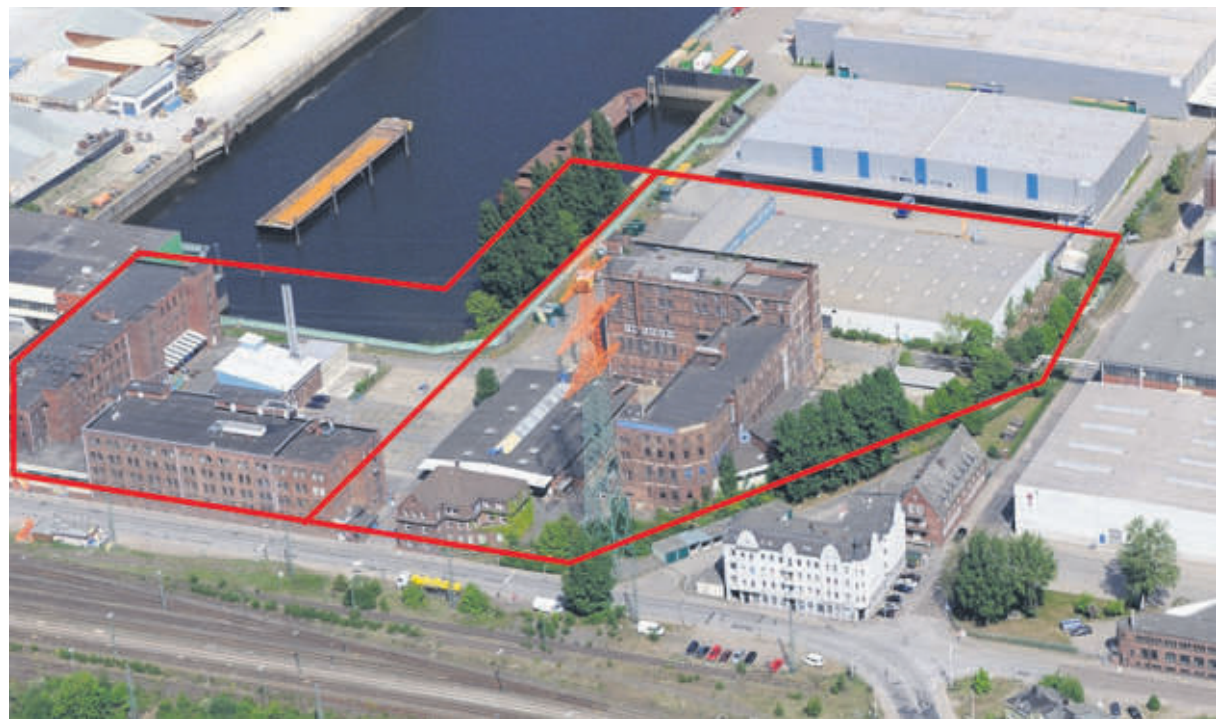
Zwei Millionen Euro für den Erhalt des Bornemannschen Hauses in Harburg – Startschuss für Boardinghouse und Wohnungsbau

Diese Nachricht kam ebenso überraschend wie passend: Der Bundeshaushaltsausschuss hat insgesamt 68 Millionen Euro für die Förderung Hamburger Projekte bewilligt – darunter die Sanierung der Laeiszhalle mit fast elf Millionen, des Fernsehturms mit 18,5 Millionen und der Sternwarte Bergedorf mit 1,6 Millionen Euro. Und auch Harburg bekommt von dem Geldsegen etwas ab: Zwei Millionen Euro sind für die Sanierung des fast 500 Jahre alten Bornemannschen Hauses an der Harburger Schloßstraße im Binnenhafen bestimmt. Diese Zusage ist zugleich der Startschuss für ein Projekt von HC Hagemann, das aufgrund der durch den Denkmalschutz bedingten hohen Kosten bisher nicht realisiert werden konnte.

Um das Alter der Immobilie richtig einzuordnen: Das Bornemannsche Haus wurde zu der Zeit gebaut, als Martin Luther gerade die Reformation ausgelöst hatte. Es ist damit eines der ältesten erhaltenen Bürgerhäuser der Hansestadt und bildet mit dem „Goldenen Engel" ein seltenes Fachwerk-Ensemble, denn die meisten architektonischen Zeugnisse aus jener Zeit sind nicht erhalten. Das Bornemannsche Haus gehört dem Hamburger Unternehmer und Investor Arne Weber, der bereits vor einigen Jahren Pläne für das Objekt vorlegte. Die Altimmobilie sollte entkernt und als Entrée für ein dahinter gelegenes modernes Boardinghouse genutzt werden. Dieses Vorhaben ließ sich aufgrund der Vorgaben des Denkmalschutzes so jedoch nicht verwirklichen.

Alternativ plante Weber den Bau des „Weißen Hauses" zwischen dem Kaufhauskanal und der historischen Altsubstanz – einem Neubau mit 32 Apartments, die zur Miete angeboten werden sollen. Der Schlüssel dazu war jedoch eine geeignete Nutzung des Bornemannschen Hauses – und der ist jetzt gefunden, wie Dr. Ingo Hadrych, Prokurist bei HC Hagemann, bestätigt: „Wir hatten Kontakt zu Hamburger Bundestagsabgeordneten aufgenommen, weil sich die Sanierung des Hauses wirtschaftlich nicht darstellen ließ. Die jetzt zugesagte Förderung aus Berlin kam für uns jetzt dennoch überraschend und freut uns sehr."

Da die kleinen Zimmer des Bornemannschen Hauses erhalten bleiben müssen, soll es nun zu einem Boardinghouse für Studenten und Auszubildende ausgebaut werden, die über kürzere Zeiträume in Harburg leben. Bei dem Geldsegen aus Berlin handelt es sich um eine 50-Prozent-Förderung. Das bedeutet: HC Hagemann muss noch einmal den gleichen Betrag investieren. Bevor die Sanierung beginnt, soll jedoch das „Weiße Haus" (vier Vollgeschosse plus ein Staffelgeschoss, Investitionsvolumen: gut fünf Millionen Euro) gebaut werden – Start ist 2017. Hadrych: „Das Bornemannsche Haus haben wir für 2017/2018 terminiert. Wir sind froh, dass dieses Haus nun langfristig erhalten werden kann." wb



Aus der Luft: Mehr als 31 000 Quadratmeter groß ist die Conti-Fläche an der Seehafenstraße, die nun neu genutzt werden soll. Der linke Teil geht an das Logistikunternehmen Hch. Kördel, der rechte Teil an Mateco. Die Halle im Norden sowie Teile der Bürogebäude bleiben erhalten. Kördel plant im ersten Schritt einen Büroneubau.

Fotos: E&V

Zwei neue Namen im Harburger Hafen

Kördel und Mateco

ContiTech räumt den Standort Seehafenstraße – Engel & Völkers Commercial macht die Nachnutzung perfekt

Vielen Pendlern, die die Seehafenstraße in Harburg als Ausweichstrecke für die B73 nutzen, sind die alten Fassaden bekannt. Zwischen den Raffinerien und den Unternehmen der Lebensmittelindustrie herrscht noch alte Harburger Arbeiterviertel-Romantik. Doch jetzt kommt Bewegung in diesen Teil Harburgs: Engel & Völkers Commercial meldet den Verkauf einer fast 20 000 Quadratmeter großen Fläche an das belgische Unternehmen Mateco (Arbeitsbühnen, Lkw-Arbeitsbühnen, Scheren-Arbeitsbühnen, Anhänger-Arbeitsbühnen), das seine Hamburg-Niederlassung vom Niedergeorgswerder Deich in Wilhelmsburg nach Harburg verlagert, sowie die Ansiedlung eines neuen Logistikunternehmens auf weiteren 11 000 Quadratmetern im Hafengebiet.

Sprung in den Norden

Hinter der Harburger „Neuansiedlung" steckt allerdings mehr: Continental gibt den ContTech-Standort an der Seehafenstraße (Schlauchfertigung für Motoren) auf, hat das Gelände bereits an den Harburger Investor Frank Lorenz verkauft, der zunächst für einen Teil einen eigenen Nutzer fand, am Ende aber die gesamte Fläche zur Vermarktung an Engel & Völkers übergab. Die ehemalige Phoenix-Immobilie (Krümmerschläuche) ist insgesamt 31 000 Quadratmeter groß und grenzt an das 1. Seehafenbecken.

Jens-Peter Persoon, Projektberater bei Engel & Völkers Commercial in Hamburg, betreut die Mateco-Fläche.

Nach Angaben von Jens-Peter Persoon, Projektberater bei Engel & Völkers in Hamburg, wird die Fläche Anfang 2017 von Conti geräumt. Bis zum Sommer soll ein Teil der Altgebäude abgerissen werden, darunter auch das alte Backsteingebäude an der Seehafenstraße, das nicht unter Denkmalschutz steht. Mateco plant den Sprung über die Süderelbe bis Mitte 2018. Das Unternehmen unterhält in Europa 38 eigene Standorte und arbeitet weltweit mit mehr als 80 Partnern zusammen. Die Mietflotte umfasst mehr als 7000 Arbeitsbühnen. Kurz: Wer hoch hinaus will (bis 90 Meter), braucht Mateco.

Eine echte Hamburger Neuansiedlung wird auf den verbleibenden knapp 12 000 Quadratmetern realisiert: Die Hch. Kördel GmbH kommt erstmals in die Hansestadt – Engel & Völkers hatte die perfekt passende Fläche parat. Das mittelständische Logistikunternehmen aus Guxhagen bei Kassel hat sich auf den Transport von Mineralöl spezialisiert und folgt quasi seinen Kunden – der Mineralölindustrie. Kördel baut ein neues Bürogebäude und wird vor Ort seine für Hamburg relevante Transporterflotte stationieren. Insgesamt verfügt das Unternehmen zurzeit über etwa 350 Zugmaschinen und 450 Aufliegern/Anhängern an seinen sechs Standorten. Mitarbeiter gesamt: mehr als 450.

Das Besondere an der Entwicklung: Weder Kördel noch Mateco brauchen einen Wasserzugang. Beide Unternehmen grenzen aber an das Hafenbecken. Persoon: „Das war ein Punkt bei den Verhandlungen, denn ein Teil der verkauften Grundstücksfläche besteht tatsächlich aus Wasser." wb

Web: www.engelvoelkers.com

Baustart auf dem Kasernengelände

Ein Nahversorgungszentrum und 55 Mietwohnungen bildet den Auftakt für neue Wohnquartier Fischbeker Heidbrook an der B73

Die Baucontainer stehen, die Bagger haben mit den Erdarbeiten begonnen, ein Teil der Baugrube ist bereits ausgehoben: Mit dem Start der Arbeiten auf dem ersten Baufeld wird die Konversion der ehemaligen Fischbeker Röttiger-Kaserne zum Wohnquartier nun sichtbar. Vorn an der B 73 errichtet der Investor Procom Invest GmbH zunächst das neue Nahversorgungszentrum für das künftige Viertel, dazu 55 Wohnungen in vier aufgesetzten Wohnblöcken. Für die Energieversorgung des künftigen Quartiers baut der Hamburger Ökostromanbieter Hamburg Energie auf dem Areal zwei Blockheizkraftwerke und Brennwertkessel, die mit erneuerbarem Biomethan und mit Erdgas befeuert werden. Das Gesamtinvestitionsvolumen des Projekts beläuft sich auf 25 Millionen Euro, Ende 2017 soll dieser erste Abschnitt des Fischbeker Heidbrooks fertig sein.

Eine gute Marke für den Bezirk Harburg

Insgesamt entwickelt die IBA Hamburg auf dem 54 Hektar großen Hamburger Teil des ehemaligen Kasernengeländes rund 800 Wohneinheiten in Einfamilien-, Doppel-, Reihen- sowie Mehrfamilienhäusern. Dazu kommen ein Kindergarten sowie das Nahversorgungszentrum. Ins Erdgeschoss des Zentrums, das zugleich den westlichen Eingang zum Wohngebiet bildet, wird der Vollsortimenter Rewe einen Lebensmittelmarkt auf einer Fläche von 2500 Quadratmetern sowie eine Bäckerei mit Café und Außengastronomie betreiben. Dazu kommen ein dm-Drogeriemarkt mit 700 Quadratmetern Fläche und ein SB-Servicecenter der Sparkasse Harburg-Buxtehude. Nach Schätzungen der IBA werden dort rund 40 neue Arbeitsplätze geschaffen.

Erster Spatenstich: Bezirksamtsleiter Thomas Völsch, Stadtentwicklungssenatorin Dorothee Stapelfeldt (Mitte) und IBA-Geschäftsführerin Karen Pein.

Foto: Claudia Michaelis

Im Fischbeker Heidbrook will Hamburg neue Maßstäbe in punkto umweltfreundliche Energieversorgung setzen: Mit den Blockheizkraftwerken wird Hamburg Energie über ein Nahwärmenetz die Mehrfamilienhäuser im Quartier mit Wärme versorgen. Die erzeugte Wärme wird in den Wohngebäuden für Heizung und Wassererwärmung genutzt, zugleich produziert das System Strom, der für die Versorgung von 1500 Haushalten reicht. „Moderne Energiezentralen, wie wir sie hier errichten, verbrauchen 60 Prozent weniger Energie als konventionelle Versorgungssysteme", sagte der Geschäftsführer von Hamburg Energie, Michael Beckereit.

Auch die Bauherren der späteren Privathäuser hätten die Möglichkeit, sich an das Netz anzuschließen, sagte IBA-Geschäftsführerin Karen Pein beim ersten Spatenstich für das Projekt. Das Versorgungszentrum sei insofern ein zentrales Vorhaben für das Quartier.

Hamburgs Senatorin für Stadtentwicklung und Wohnen, Dorothee Stapelfeld, betonte bei der Feier die Bedeutung der drei aktuellen Fischbeker Wohnbauvorhaben für Hamburgs Stadtentwicklung. Die habe inzwischen kräftig Fahrt aufgenommen. Mit dem Vogelkamp Neugraben, dem Fischbeker Heidbrook und den Fischbeker Reethen (auf der Nordseite der B 73 an der Grenze zu Neu Wulmstorf) entstünden drei neue Wohngebiete mit 4500 Wohnungen, in den nächsten Jahren werde Süderelbe mehr als 12 000 neue Einwohner haben. Der Fischbeker Heidbrook, unmittelbar angrenzend ans Naturschutzgebiet, sei ein ganz besonderer Ort, um das Wohnen im Grünen zu ermöglichen.

Der Fischbeker Heidbrook werde „relativ schnell eine gute Marke für den Bezirk Harburg" werden, glaubt auch Harburgs Bezirksamtsleiter Thomas Völsch. Der Stadtteil werde sein Gesicht stark verändern, städtischer werden.

Im Mai 2017 wird nach Schätzung von Procom-Prokurist Bastian Hämmerle die Energiezentrale fertig werden, im September soll der Einzelhandel an den Start gehen können, und gegen Ende des Jahres 2017 sollen die 55 Mietwohnungen bezugsfertig sein. Mit den Wohnungen schaffe Procom Wohnraum zu moderaten Preisen. Die 20 Sozialwohnungen starten mit der festen Anfangsmiete von 6,20 Euro pro Quadratmeter; für die anderen, nicht geförderten, rechnet Hämmerle mit Mietpreisen im Bereich um die zehn Euro pro Quadratmeter. cm

„Wir wollen, dass sich auch die Mieter freuen“

INTERVIEW So investiert der Eisenbahnbauverein Harburg in den Bestand und in die Zukunft – Gespräch mit Joachim Bode und Alexandra Chrobok

Der Eisenbahnbauverein Harburg eG ist eine Wohnungsbaugenossenschaft, die sehr rege ist und immer wieder im großen Stil investiert – in Neubauten, in innovative Technik, in Energieeinsparungsmaßnahmen. B&B-Redakteur Wolfgang Becker sprach mit dem Vorstandsvorsitzenden Joachim Bode und seiner Vorstandskollegin Alexandra Chrobok über die aktuelle Entwicklung, innovative Ansätze und Zukunftsprojekte.

Wird zurzeit bezogen: Der Neubau an der Friedrich-List-Straße bietet 21 Wohnungen mit hochwertiger Ausstattung und Passivhaus-Standard. Foto: EBV

Joachim Bode und Alexandra Chrobok haben auch eine zentrale Baustelle: Im Bürokomplex An der Rosentreppe, mitten im Bestand in Wilstorf, entsteht zurzeit ein neuer großer Sozialraum für die etwa zwei Dutzend Mitarbeiter des Eisenbahnbauvereins. Foto: Wolfgang Becker

In Hamburg herrscht nach wie vor Wohnungsnotstand. Was tut der Eisenbahnbauverein, um neuen Wohnraum zu schaffen?
Joachim Bode: In diesen Tagen haben wir unseren Neubau in der Friedrich-List-Straße fertiggestellt. Die Mieter ziehen bereits ein. 21 Wohnungen in Passivhaus-Qualität. Ursprünglich als Harburgs erste autofreie Siedlung gedacht, aber zwischenzeitlich ist es höchstrichterlich verboten worden: Deutschen Mietern darf ein Kfz per Mietvertrag nicht mehr verboten werden. Immerhin: Die Wohnanlage ist nur über einen längeren Fußweg zu erreichen. Alternativ haben wir über 80 Fahrradstellplätze geschaffen.

Wie hoch ist die Investition?
Bode: Knapp sechs Millionen Euro.

Wie haben Sie die Vermietung organisiert – gibt es da Wartelisten?
Alexandra Chrobok: Wir haben ein Bauschild aufgestellt – dann geht das relativ fix. Obwohl das Gebäude von der Straße aus gar nicht zu sehen ist. Eine Wohnung ist noch zu haben – weil jemand abgesprungen ist. Aber die Mieten sind mit 9,50 Euro pro Quadratmeter auch extrem günstig. Ein barrierefreier Neubau mit Einbauküche, Parkett, Aufzug und Passivhausstandard – das gibt es sonst nirgends.

Gibt es weitere Planungen?
Bode: Nicht nur Planungen. In Wilstorf, Roseggerstraße 8, entstehen acht Dreizimmerwohnungen mit KFW-40-Standard und Tiefgarage; und in Barmbek Süd haben wir einen Altbau abgerissen und bauen acht neue Wohnungen. Beide Vorhaben haben bereits begonnen. Fertigstellung zum Jahreswechsel 2017/18. Außerdem haben wir uns um eine Fläche in Fleestedt beworben. Wir gucken also auch über die Stadtgrenze.

96 Prozent des EBV-Bestandes von 3232 Wohnungen sind in Harburg – gibt es hier noch weitere Verdichtungsmöglichkeiten?
Bode: Beim Blick aus der Luft entdeckt man noch die eine oder andere freie Fläche. Aber: Wir haben in der Vergangenheit allein 160 zusätzliche Wohnungen durch den Ausbau von Dachgeschossen geschaffen. Und: Bei drei von vier Neubauvorhaben müssen wir bereits heute alte Gebäude abreißen. Es geht also mehr um Abriss und Neubau als um Verdichtung.

Gibt es eigentlich eine Idealgröße für eine Wohnungsgenossenschaft?
Bode: Die liegt irgendwo zwischen 3000 und 5000 Wohnungen. Danach wird es irgendwann zu unpersönlich. In Harburg sind wir in einer glücklichen Situation: Wir brauchen maximal fünf Minuten bis zu unserem entferntesten Mieter. Wenn also etwas los ist, können wir sofort vor Ort sein.

Worin besteht der Kitt zwischen der Genossenschaft und ihren Mitgliedern beziehungsweise Mietern?
Chrobok: Das fängt schon mal bei unseren Geburtstagsbesuchen bei Mietern ab 80 Jahren an. Wir haben einen Mietertreff, bieten Ausfahrten an, organisieren Veranstaltungen von Bingo bis Theater. Und die Karten sind in der Regel binnen kürzester Zeit weg.
Bode: Es ist schon familiär bei uns. Aber das spiegelt die Entwicklung bei den Wohnungsgenossenschaften, die durchweg ihr Sozialmanagement hochfahren.

Sie haben es im vorigen Jahr geschafft, die erste StadtRAD-Station nach Harburg zu holen. Werden die Räder benutzt?
Chrobok: Die werden immer benutzt. Wenn ich dort nachmittags vorbeigehe, steht von 16 Rädern maximal noch eins da. Die anderen stehen wahrscheinlich alle am Phoenix-Center.
Bode: Eine halbe Stunde ist die Nutzung kostenlos – das machen viele Nutzer, fahren von A nach B und lassen das Rad dort stehen. Nachts werden die Räder von StadtRAD zurückgebracht. Wir haben übrigens auch zwei Elektrofahrzeuge zum Ausleihen, aber StadtRAD hat uns jetzt geraten, ein E-Car gegen ein Hybrid-Auto auszutauschen, weil viele potenzielle Nutzer Angst haben, am Ziel keine Ladestation vorzufinden und womöglich nicht den Rückweg zu schaffen. Das werden wir ab Januar umsetzen.

Thema Bestandsmodernisierung: Wie ist da der aktuelle Stand?
Bode: Wir haben jetzt die ersten überdachten Fahrradhäuser aufgestellt. Diese Unterstände können in Modulbauweise vergrößert werden – und eignen sich auch für das Abstellen von abschließbaren Häuschen für Abfallbehälter. 2016 haben wir das vorletzte Mal E-Heizungen gegen eine Gastzentralheizung ausgetauscht. Und wir haben unseren letzten Altbau mit Außendämmung versehen und zugleich zwölf neue Balkone angebaut. In den vergangenen zwölf bis 14 Jahren haben wir damit 1400 Balkone nachgerüstet. Erstmals haben wir im Bestand einen innenliegenden Aufzug eingebaut – am Reeseberg. 2017 soll ebenfalls am Reeseberg ein weiteres Gebäude mit Aufzug ausgestattet werden – allerdings außen angebaut. Alle anderen EBV-Häuser eignen sich dazu leider nicht.

Wie viel Geld investieren Sie pro Jahr in den Bestand?
Bode: Um die sechs Millionen Euro.

Für Furore hat der Bau der damals weltgrößten Eisspeicherheizung gesorgt. Wie sind Ihre Erfahrungen mit diesem System? Ist die Rechnung aufgegangen?
Bode: Das Konzept war schon revolutionär. 2006 erstmalig zum Patent angemeldet, wir haben es 2011 umgesetzt. Wir hatten den Mietern eine Halbierung der Heizkosten versprochen. Die Technik funktioniert. Wir haben also tatsächlich Eis gesehen. Bei der zweiten Betriebskostenabrechnung, für 2015, sind die Kosten allerdings für manchen Mieter etwas aus dem Ruder gelaufen. Die Rückzahlung war nicht mehr ganz so hoch wie im ersten Jahr. Da hatten wir drei- und vierstellige Beträge zurückerstattet. Für 2015 fiel es dann deutlich niedriger aus – nur noch zwei- und dreistellige Beträge, aber immerhin noch Rückzahlungen. Man muss sagen: Wir haben im Schnitt erheblich höhere Wartungskosten gehabt, und der Betriebsstrom für den Thermalölkessel schlug erheblich zu Buche. Das würden wir künftig anders lösen.

Wollen Sie denn weiter auf Eisspeicher setzen?
Bode: Wir denken darüber nach, eine weitere Anlage zu bauen. Allerdings etwas anders gestaltet, damit die Betriebskosten noch weiter sinken. Wir haben noch 400 Wohnungen mit E-Speicherheizungen im Bestand, die auf Zentralheizung umgerüstet werden sollen. Wir würden dort wieder Eisspeicher bauen, allerdings nicht einen großen, sondern eher vier kleinere, die aber insgesamt mehr Volumen haben. Das ist nötig, um elektrische Wärmepumpen einsetzen zu können. Dafür gibt es dann wieder besondere Spartarife. Kurz: Unsere CO_2-Bilanz ist klasse. Die Umwelt freut sich. Wir wollen, dass sich auch die Mieter freuen. Deshalb werden wir im zweiten Projekt auf E-Pumpen umstellen.

» **Web: www.ebv-harburg.de**

Startschuss Anfang 2017: Seevetal schafft Platz für neue Unternehmen

WLH und Gemeinde erweitern das Gewerbegebiet „Am Bauhof“ – Zehn Hektar für einen „gesunden Branchenmix“

Seevetals Bürgermeisterin, Martina Oertzen, und René Meyer, Prokurist der WLH, mit einer Planzeichnung der Erweiterungsfläche vor Ort im Gewerbegebiet Hittfeld. Foto: WLH

Die Erweiterung des Gewerbegebietes „Am Bauhof“ in Seevetal-Hittfeld geht voran, der erste Spatenstich steht bevor: Anfang des kommenden Jahres können – so es die Witterungsbedingungen zulassen – die Erschließungsarbeiten für das neue Gewerbeareal beginnen. Auf brutto 10 Hektar Land und netto 7 Hektar Baugrundstücken ebnet die Gemeinde Seevetal in Kooperation mit der Wirtschaftsförderung im Landkreis Harburg GmbH (WLH) zwischen der Karoxbosteler Chaussee und der Autobahn 7 den Weg für die Ansiedlung weiterer Unternehmen.

„Nach dem Beschluss des Bebauungsplanes bereiten wir nun die Ausschreibung für die Erschließung vor. Die gemeinsame Entwicklung der Gemeinde und der WLH ermöglicht die Expansion von Unternehmen aus Seevetal. Wir verzeichnen gleichzeitig eine beständige Ansiedlungsnachfrage von innovativen und technologieorientierten Betrieben aus der gesamten Metropolregion, denen wir hier in Hittfeld Expansionsflächen aufzeigen können. Auf diese Weise werden vorhandene qualifizierte Arbeitsplätze vor Ort erhalten und neue geschaffen“, sagt René Meyer, Prokurist der Wirtschaftsförderung im Landkreis Harburg GmbH (WLH). Die WLH entwickelt und vermarktet die Flächen im Auftrag der Gemeinde. Voraussichtlich Ende 2017 kann das neue Gewerbegebiet eingeweiht werden. Schon jetzt zeichnet sich ab, dass es nicht lange dauern wird, bis auch die ersten Betriebe mit dem Bau beginnen werden. „Die anhaltend hohe Nachfrage spiegelt die Attraktivität unseres Wirtschaftsstandortes südlich der Elbe wider. Wir können Unternehmen nun die dringend benötigten Wachstumsperspektiven in der Region aufzeigen“, sagt Seevetals Bürgermeisterin Martina Oertzen. „Die Erweiterung des Gewerbegebietes ‚Am Bauhof‘ ist so auch eine Investition in die Zukunft der Gemeinde.“
Die Gewerbeflächen stehen Unternehmen aus Produktion, Handwerk, Handel und Dienstleistung offen: „Wir legen Wert auf den Branchenmix, um ein gesundes, regionales Wirtschaftswachstum zu fördern. Für Unternehmen, die sich für den Standort Hittfeld interessieren, ist deshalb jetzt der richtige Zeitpunkt, um mit der Gemeinde oder der WLH Kontakt aufzunehmen“, so Martina Oertzen und René Meyer. ba

Soll den Binnenhafen zum Funkeln bringen: Die Fassade des geplanten Hotelneubaus am Veritaskai besteht aus unterschiedlich geneigten Scheiben, die das Sonnenlicht reflektieren und das Gebäude weithin sichtbar machen.

Entwurf: Tim Hupe Architekten

Spiel mit dem Licht

Er hat sich richtig was dabei gedacht: Tim Hupe überzeugte die Jury mit seinem Fassaden-Entwurf für das geplante Hotel am Veritaskai, das die Lorenz Gruppe bis Anfang 2019 auf der ehemaligen Beachclub-Fläche errichten will. Der Hamburger Architekt, von dem übrigens auch die Fassade für den Speicher-Nachbau auf der Schlossinsel-Marina stammt, nahm sich nicht nur den Baukörper des 65 Meter hohen Hotelturms vor, er setzte das Gebäude in die Beziehung zur Sonne und berechnete den Lichteinfall so, dass die schräg gestellten Scheiben ein Funkeln erzeugen werden – das von den Haupteinfallstraßen aus zu sehen sein wird.

Das Spiel mit dem Licht hat Hupe in Harburg nicht zum ersten Mal umgesetzt. Er war im Zuge der IBA vor wenigen Jahren auch an einer Laser-Installation beteiligt, die den Hamburger Süden mit dem Norden der Hansestadt verband – sozusagen ein virtueller Brückenschlag. Dieses Mal soll nun ein zentraler Lichtpunkt im Binnenhafen geschaffen werden, der zumindest bei

Das hat sich Architekt Tim Hupe bei der Fassade für das Hotel am Veritaskai in Harburg gedacht

Tag für einen besonderen optischen Effekt sorgt. Aber auch nachts wird das Hotel für Aufsehen sorgen, da seine Form durch LED-Bänder in der Fassade nachgezeichnet wird.

Einstimmige Entscheidung

Frank Lorenz, Projektentwickler und Investor, sagt: „Die Entscheidung für diesen Entwurf fiel einstimmig. Wir hatten drei Architektenbüros zur Präsentation eingeladen. Anschließend waren wir uns quasi wortlos einig.“ Die Glasfassade ist in einem Champagnerton gehalten, der nach oben hin heller wird. Das soll dem hohen Gebäude eine gewisse Leichtigkeit geben. Der gläserne Teil des Komplexes wird eine Grundfläche von 600 Quadratmetern haben und optisch auf der mit Backstein verkleideten Konferenzebene im ersten Obergeschoss stehen, die rund 1250 Quadratmeter Fläche hat. Insgesamt wird der fast 40 Millionen Euro teure Bau 12 250 Quadratmeter Nutzfläche bieten. Allein die Fassade schlägt mit 3,3 Millionen Euro zu Buche.

Neue Idee: „Park & Ship“

Wie bereits in B&P berichtet, wird das Vier-Sterne-Hotel (214 Zimmer) von der Hamburger Raphael-Gruppe unter der Marke Best Western Premier betrieben. Hotelier Hans Gerst zählte zur Jury. Er hat mit dem langjährigen ehemaligen Hamburger Tourismus-Chef Dietrich von Albedyll einen bekannten privaten Mitstreiter gewonnen.

Lorenz: „Im nächsten Schritt werden wir die Fassade jetzt in den Bauantrag einarbeiten, den wir im Februar/März 2017 einreichen wollen. Parallel dazu arbeiten wir weiter an der Gestaltung der Außenanlagen.“ Hier soll zwischen dem Hotel und dem KaiSpeicher eine Terrassenanlage entstehen, die hinunter zum Wasser führt. Oberhalb der Terrasse plant Lorenz den Bau einer L’Osteria-Filiale. Baustart für das Hotel könnte – wenn es gut läuft – im Sommer 2017 sein. Die Bauzeit beträgt demnach 18 bis 20 Monate.

Ein Teil des Hotel-Konzepts zieht auch die Einrichtung einer Shuttle-Verbindung für Hotelgäste Richtung Hamburg-City vor. Lorenz: „Dazu wollen wir einen Anleger einrichten, von dem aus beispielsweise eine Barkasse starten kann. Wir sind aber bereits mit Schiffsbetreibern darüber im Gespräch, ob nicht langfristig sogar wieder ein Linienverkehr angeboten werden könnte. Auch für die Bewohner aus dem Süden, die ein Musical oder ein Konzert in der Elbphilharmonie besuchen wollen, könnte das eine interessante Verbindung Richtung Landungsbrücken sein. Nach dem Motto ‚Park & Ship‘ könnten sie hier ins überwachte Parkhaus fahren und dann mit dem Schiff in die Hamburger Innenstadt oder auf den Kiez fahren. Wir wären sogar bereit, in der Startphase mit einer Ausfallbürgschaft zu helfen. Langfristig ist das dann vielleicht auch wieder ein Thema für die Hadag – wenn die Frequenz stimmt.“ wb

Projekte der Lorenz-Gruppe

Das ehemalige Güterbahn-Gelände im Harburger Binnenhafen: Hier werden 23 000 Kubikmeter Boden ausgekoffert und entsorgt.

Foto: Wolfgang Becker

■ Die Erdarbeiten für den Bau des Brückenquartiers zwischen der Theodor-Yorck-Straße und dem Östlichen Bahnhofskanal haben begonnen. Hier entstehen zwei Gebäude – eines mit 50 Eigentumswohnungen, eines mit Büroräumen, einem Edeka-Markt und weiteren kleinen Gewerbeflächen. Letzteres ist bereits an die HIH Warburg Invest verkauft. Dort wird auf einer ganzen Etage das Statikbüro WKC einziehen, das auch die Elbphilharmonie und das Kraftwerk Moorburg geprüft hat. Für zwei Etagen à 1700 Quadratmeter und zwei Flächen à 500 Quadratmeter im Staffelgeschoss sucht Frank Lorenz noch Mieter.

Das Gelände des ehemaligen Güterbahnhofs wird im ersten Schritt ausgekoffert, denn unter beiden Häusern wird eine Tiefgarage entstehen. Lorenz: Wir werden etwa 23 000 Kubikmeter Boden abfahren und entsorgen lassen. Die 6000 Quadratmeter große Fläche ist mehrfach überprüft worden. Die Bodenbelastung ist zum Glück nicht so dramatisch – und bislang haben wir nichts Gegenteiliges gefunden.“

■ In der gegenüberliegenden Gesundheitsinsel, die Lorenz auch gebaut hat und für deren Vermarktung er auch nach dem Verkauf an einen Investor verantwortlich zeichnet, werden derzeit die letzten Flächen für neue Mieter ausgebaut. Unter anderem wird Zechbau vom benachbarten Kontorhaus Hafenblick durch die Wand stoßen und sich erweitern. Hinzu kommt unter anderem der Fertigteil-Bauer Bremer.

■ Mit einem Vergleich ist die juristische Auseinandersetzung zwischen der Lorenz Gruppe und der Provinzial Rheinland beendet worden, die damals die Schlossinsel-Marina gekauft hatte – ein Projekt, das durch die Insolvenz der Baufirma Alpine und unsachgemäßen Fassadenbau in eine lange Warteschleife geraten war. Wie jetzt verlautet, ist die Auseinandersetzung gütlich beigelegt worden. Beide Seiten haben sich die Generalquittung erteilt. wb

Altersvorsorge

Garantierter Wachstumsmarkt macht die Entscheidung leicht

Die Firma „Uwe Behrens Immobilien“ (Hollenstedt) verkauft Pflegeapartments – Sichere Rendite und begrenztes Risiko

Geht jetzt in die Vermarktung: die Seniorenresidenz Eilshausen in Hiddenhausen bei Bielefeld. Gebaut wird vornehmlich in Orten mittlerer Größe. Ein neues Projekt in Rothenburg/Wümme ist in Planung.

Das Prinzip ist so einfach wie effektiv: „Erwerben Sie eine Pflegeeinheit innerhalb einer gehobenen Seniorenwohnanlage, erbaut durch ein renommiertes Unternehmen. Ein solventer Pflegeheimbetreiber steht als langfristiger Mieter für die Zahlung der Miete ein“, sagt Uwe Behrens, Makler in Hollenstedt. Er ist einer von wenigen externen Exklusiv-Partnern der Residenz-Gruppe.

Die Vorteile beim Erwerb einer Pflege-Immobilie als Kapitalanlage auf einen Blick:

- **Rendite bis zu 5 % p.a.**
- **20-Jahres-Mietvertrag mit Mietverlängerungsoption**
- **100 Prozent Mietzahlung auch bei Leerstand des Pflegeapartments**
- **Grundbuchliche Absicherung**
- **Kaufpreisfälligkeit erst nach Fertigstellung und Übergabe**
- **Renommierter Partner für Bau und Betrieb der Pflegeheime**
- **Lästige Nebenkostenabrechnungen und Mietersuche entfallen**
- **Instandhaltungspflicht nur für Dach und Fach**
- **Bevorzugtes Belegungsrecht auf Wunsch**

Wer hier investiert, erhält für die Zukunft eine gesicherte Mieteinnahme und schafft gleichzeitig einen bleibenden Sachwert. Und: Wenn eines Tages Eigenbedarf für ein seniorengrechtes Apartment besteht, ist eins vorhanden.

„5,0 % p.a.“

Derzeit zucken Anleger bei solchen Renditen unwillkürlich zusammen, denn die anhaltende Niedrigzinsphase hat dazu geführt, dass die zinsgesteuerte Vermehrung von Vermögen derzeit eher ein Sparflammenthema ist. Bei dem Hinweis „5,0 % p.a.“ ist Aufmerksamkeit also garantiert. Der Haken an der Sache? „Beim besten Willen, ich habe bis heute keinen gefunden“, sagt Uwe Behrens – Firmeninhaber und mittlerweile selbst Besitzer mehrerer Apartments. Der Diplom-Sachverständige und Fachwirt für Grundstücks- und Wohnungswirtschaft hat in den vergangenen Jahren mit großem Erfolg Apartments verkauft: „Dies bestätigt die Tatsache, dass Pflegeheime eine zunehmend wichtige Rolle in unserer Gesellschaft spielen, denn die Gemeinschaft muss sich vermehrt auf ältere und pflegebedürftige Menschen einstellen.“ Und: „Neue Pflegeheime braucht das Land“ heißt die Devise. Durch den demografischen Wandel bleibt die Nachfrage nach stationären Pflegeeinrichtungen und professioneller Wohnbetreuung bestehen und wird sogar weiter steigen. Neu errichtete Seniorenresidenzen sind innerhalb kürzester Zeit gut ausgelastet. Behrens: „Dies bedeutet für die individuelle Vermögensplanung und Altersvorsorge, dass die Kapitalanlage in Pflegeimmobilien eine wertstabile, ertragreiche und nachhaltige Geldanlage bildet.“

Demografischer Selbstgänger

Pflegeheime befinden sich in jeder Hinsicht im Wandel – schicke Architektur und funktionale moderne Umbauten sorgen dafür, dem „Krankenhaus-Charakter“ ade zu sagen. Die Generation 50+ wird immer anspruchsvoller bei der Wahl ihrer zukünftigen „Seniorenwohnung“. Sie kennen in der Regel die Senioren-Einrichtungen und Pflegeheime in ihrer Region und schätzen nicht nur die komfortablen „Wohnhäuser mit Pflege“, sondern das soziale Miteinander und die Chancen zur besseren Infrastruktur. Diesen neuen Anforderungen entspricht der exklusive Partner der Firma „Uwe Behrens Immobilien“: Die Residenz-Gruppe ist auf die Planung, Realisierung und den Betrieb der Pflegeeinrichtungen spezialisiert. Die Auslastung der Einrichtungen ist aufgrund der demografischen Entwicklung entsprechend ein Selbstgänger.

Uwe Behrens ist einer von drei externen Maklern, die exklusiv für die Residenz-Gruppe im Einsatz sind. Das Foto zeigt ihn mit seinen Mitarbeiterinnen Anja Tempel (links) und Claudia Offermann.

Exklusiver Partner

Behrens verweist auf die Expertise dieses Unternehmens: „Mittlerweile sind mehr als 40 Pflegeheime entstanden, die erfolgreich betrieben werden - die meisten zwischen Emden, Bremen, Hamburg, Braunschweig und Münster. Der gesamte Konzern steht für die versprochene Rendite ein, einzelne Objektgesellschaften werden bewusst nicht gebildet.“ Und: „Erfolgreich ist, wer vorausschaut und mehr weiß als andere! Wir beraten unsere Kunden ausführlich, worauf sie bei einer Investition achten müssen, denn trotz der Bedarfsentwicklung bergen Pflegeheime auch Risiken. Der Erfolg einer Pflegeimmobilie steht und fällt mit der Zahlungsfähigkeit des Betreibers und dem Standort der Immobilie.“, so Uwe Behrens.

» **Web: www.uwebehrens.net**

So etwa soll das neue Audi-Zentrum in Fleestedt aussehen. Die Pläne sind noch in der detaillierten Abstimmung.

Die Kuhn+Witte-Geschäftsführung freut sich auf den großen Schritt in der Unternehmensentwicklung: Oliver Bohn (von links), Jan Rommel, Kerstin Witte und Franz Lewandowski

Aufbruch
in ein neues Zeitalter

Neues Audi-Zentrum in Fleestedt: Kuhn + Witte plant mit Virtual Reality und erwartet „mit Spannung“ den 100-Prozent-Einstieg in die Elektromobilität

Der Audi-Schwerpunkt im Landkreis Harburg wird sich innerhalb der kommenden zwei Jahre exakt um zehn Kilometer nach Norden verlagern – von Jesteburg nach Fleestedt. Das Autohaus Kuhn + Witte plant am Jesdal (zweigt von der Winsener Landstraße ab) für fast zehn Millionen Euro ein neues Audi-Zentrum mit 4000 bis 4500 Quadratmetern Nutzfläche. Das 1,7 Hektar große Grundstück liegt verkehrsgünstig direkt am Autobahnzubringer zur A7. Zurzeit durchläuft das Projekt die politischen Gremien in Seevetal. Ziel ist es, einen vorhabenbezogenen Bebauungsplan aufzulegen. Mitte 2017 soll der Bau beginnen, sagt Jan Rommel. Innerhalb der vierköpfigen Geschäftsleitung betreut er gemeinsam mit Oliver Bohn die Planung des Audi-Terminals, in dem nicht nur die gesamte Modellpalette, sondern auch das vollständige Sportkonzept angeboten werden soll.

Im Audi-Masterplan ist geregelt, wie sich die Audi-Partner künftig zu präsentieren haben. Die neue Ausstellungshalle wird etwa 500 Quadratmeter groß sein und neue Maßstäbe für die Vermarktung setzen. Rommel: „Das Thema Digital rückt in den Vordergrund. Unsere Kunden werden ihr Wunschauto künftig auf großen Flatscreens konfigurieren können. Auch Virtual Reality kommt zum Einsatz. Die 3D-Animation vermittelt dem Betrachter den Eindruck, als säße er schon im Auto seiner Wahl.“ Wer das ausprobieren möchte, bekommt eine VR-Brille à la Oculus Rift verpasst und steuert über die Kopfbewegung die Sichtachse. Der optische Eindruck ist realistisch.

Verkaufszahlen verdoppeln

Wenn es keine großen Verzögerungen gibt, soll das neue Kuhn + Witte-Audi-Zentrum Mitte 2018 in Betrieb gehen. Bereits jetzt bildet das Unternehmen zusätzliches Personal aus, wie Kerstin Witte sagt: „Wir haben mittlerweile mehr als 200 Mitarbeiter. Etwa 70 Mitarbeiter sollen am neuen Standort eingesetzt werden. Unser Verkaufsgebiet wird sich im Zuge der Neuordnung des Händlernetzes vergrößern.“

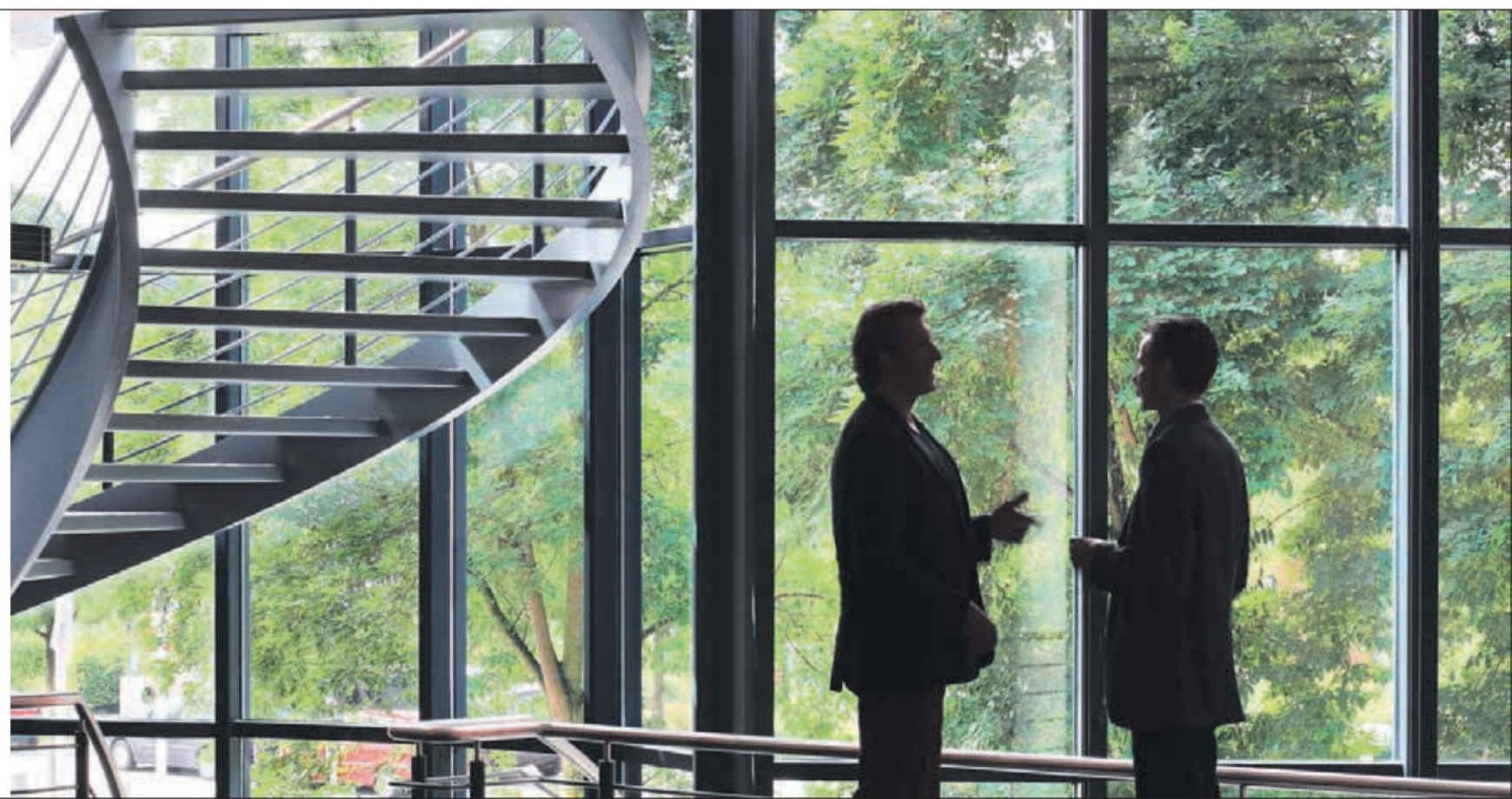
Der Audi Neuwagen-Verkauf wird künftig ausschließlich in Fleestedt stattfinden. Ziel ist es, die Verkaufszahlen zu verdoppeln auf pro Jahr 900 Neuwagen und 1000 Gebrauchte inklusive Werksdienstwagen. Der Standort Fleestedt ist auch mit Blick auf Hamburg günstig gewählt, denn südlich der Elbe gibt es im Gebiet der Hansestadt schon seit gut zwei Jahren keinen Audi-Standort mehr. Das neue Verkaufsgebiet ist laut Oliver Bohn so einzukreisen: westlich von Buxtehude, östlich von Winsen, südlich von Buchholz und Tostedt. Die nächsten Neuwagen-Verkaufszentren sind dann in Soltau, Lüneburg, Hamburg und Stade zu finden.

Mit dem Grundstück in Fleestedt hat sich Kuhn + Witte einen Standort mitten im neuen Gebiet ausgewählt – allerdings gilt dies nur für die Marke Audi. VW, VW-Nutzfahrzeuge und den Skoda-Service bietet das Unternehmen weiterhin in Jesteburg an. Audi-Service wird dort weiterhin möglich sein, eine große neue Werkstatt mit dem neuen Schwerpunkt Elektromobilität wird aber auch am Jesdal in Fleestedt gebaut. Mit dem Q6 steht die Einführung des ersten vollelektrifizierten Audi-Modells bevor – eine Herausforderung für die Händler und der endgültige Einstieg in eine neue Zeit der Mobilität. Franz Lewandowski: „Wir sind gespannt, wie sich das Automobilgeschäft weiterentwickeln wird.“ wb

Web: www.kuhn-witte.de

hit-Technopark
Hamburg

Der Partner für technologieorientierte Unternehmen



Vermietung Service Beratung

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

Virtuelle Realität lässt sich derzeit mit der VR-Brille erzeugen. Der Seheffekt vermittelt den Eindruck, als sei der Betrachter mitten im Geschehen. Foto: nordmedia

Vom Probieren zum Profitieren

HANDS ON 360° Conference in Lüneburg: Ein Blick in die Zukunft digitaler Medien

Beim Zukunftsthema Digitalisierung sind die Unternehmen im Landkreis Lüneburg so gut aufgestellt, wie in keinem anderen Landkreis bundesweit. Das ist das Ergebnis einer aktuellen Studie des arbeitgebernahen Instituts der deutschen Wirtschaft (IW) aus Köln. Auftraggeber waren Niedersachsens Metallarbeitgeber. Dazu Jürgen Enkelmann, Geschäftsführer der Wirtschaftsförderung Lüneburg (WLG): „Wir glauben, dass die Digitalisierung eine große Herausforderung für Wirtschaftsunternehmen ist. Neue technische Anwendungen werden bestehende Geschäftsmodelle und -beziehungen in Frage stellen und andere Formen der Zusammenarbeit zwischen Produzenten, Kunden, Zuliefern und Dienstleistern ermöglichen." Weil sich die technischen Möglichkeiten in den vergangenen Jahren rasant entwickelt hätten, habe sich die Medienbranche in der Hansestadt weiter entwickelt. Einige dieser Entwicklungen sind auch für Unternehmen relevant.

Was das sein könnte, das konnten sich die mehr als 100 Besucher der ersten HANDS ON 360° Conference von nordmedia und WLG im Hotel Bergström genauer ansehen. Zum Beispiel: 360°-Produktionen. Außer dem NDR, der ein eigenes Studio in Lüneburg hat, und Studio Hamburg, das für die ARD die Telenovela „Rote Rosen" in Lüneburg produziert, gibt es eine große Anzahl von Medienunternehmen wie Tonstudios, Agenturen und auch Produzenten in der Region. In diesem Umfeld sind die Virtuelle Realität (VR) und 360°-Produktionen ein großes Thema.

Höhlenklettern und Tauchen

Zehn Vorträge beschäftigten sich mit der Thematik VR. Fachleute stellten aktuelle Projekte vor, informierten über ihre Erfahrungen und zeichneten die momentanen Grenzen der Technologie auf. Yvonne Olberding, Leiterin der WebVideoUnit des NDR, berichtete über eine 360°-Dokumentation für die Reihe „Länder, Menschen Abenteuer". Für das von nordmedia geförderte spannende Projekt reiste ein kleines NDR-Team zum Höhlenklettern nach Thailand und zum Tauchen nach Island, wo es mit der neuen Technik zu kämpfen hatte – beispielsweise mit der Anfälligkeit der 360°-Kameras.

Alexander Schütt von der TVN Corporate Media GmbH & CO. KG aus Hannover präsentierte das Filmprojekt zur Kampagne „Ja zur Feuerwehr". Auftraggeber war das Niedersächsische Ministerium für Inneres und Sport in enger Zusammenarbeit mit dem Landesfeuerwehrverband und weiteren Unterstützern. Auch Schütt wies auf den hohen Produktionsaufwand hin. Für Dreh und Produktion dieses 360°-Videos hatten sich 30 Feuerwehrleute zur Verfügung gestellt und eine Übung durchgeführt. Das Produktionsteam zählte 20 Personen. Zu sehen ist der Clip unter **www.facebook.com/JazurFeuerwehr** und **www.youtube.com/JazurFeuerwehr**. Schütts Fazit: „360° ist auch spannend für den Mittelstand." bri

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

TISSON & COMPANY MANAGEMENTBERATUNG

TRENDS IN DER IT

Warum nicht digital im Blauen Ozean schwimmen?

Wenn Berater und Rechtsanwälte durch Algorithmen und Digitalisierung ersetzt oder medizinische Diagnosen mit Hilfe von Künstlicher Intelligenz durchgeführt werden, wenn Kinder fragen „Was ist eigentlich ein Fernseher?" und die Zahnbürste online geht, dann verändert sich etwas – und zwar ganz schnell! Industrie 4.0 und die Digitalisierung haben Branchen, Unternehmen und Privatpersonen fest im Griff.

Grundsätzlich ist Veränderung nicht neu. Als das Unternehmen Cirque du Soleil sich zu einer festen Größe im Unterhaltungsgeschäft entwickelte, war die Zirkusbranche am Boden: immer aufwändigere Artistennummern, teure Tierhaltungen, Mehrfachmanegen und Kunden, die immer weniger Eintritt bezahlen wollten. Das Unternehmen ließ Tiere und zusätzliche Manegen weg, fügte neue Elemente des Varietés hinzu und schaffte eine längst verloren geglaubte Zauberwelt des Zirkus'. Was das mit Industrie 4.0 und Digitalisierung zu tun hat? Zunächst einmal so viel, dass es immer schon bahnbrechende Veränderungen gab und Unternehmen es schafften, sich aus wettbewerblich ruinösen Haifischbecken zu verabschieden. Cirque du Soleil hatte es geschafft, für sich einen Blauen Ozean zu finden, in dem wenig Wettbewerb existierte und sogar wieder höhere Preise verlangt werden konnten.[1)]

Wie kann Industrie 4.0 genutzt werden, um neue Geschäftsmodelle zu entwickeln? Zunächst, der Begriff ist nicht gut gewählt und irreführend. Viele verbinden mit ihm im ersten Schritt einen eher technisierten und nach innen gerichteten Ansatz: Automatisierung, Vernetzung, Effizienzsteigerung. Das ist alles nicht falsch, denn die Möglichkeiten durch das Internet der Dinge, die Sensorik und immer mächtigere Rechner sind für Unternehmen großartig. Industrie 4.0 ist aber viel mehr, weil – ähnlich dem Beispiel des Cirque du Soleil – Branchengrenzen vollständig verschoben werden können. Aus Hotels werden Bettenlieferanten, Ferienveranstalter sind abhängig von Reiseportalen und Autohersteller steigen in das Car-Sharing-Geschäft ein. „Kein Auto. Kein Haus. Kein Boot. – Nutzen statt kaufen".[2)]

Attacke auf das eigene Geschäftsmodel…

Neue Geschäftskonzepte müssen individuell entwickelt werden, es gibt sie nicht von der Stange. Sie vereinen meist digitale Services und Produkte, die wie im obigen Beispiel entkoppelt sein können. Der Betreiber eines Internetportals ist oft nicht das produzierende Unternehmen, aber er besitzt die Kundenschnittstelle. In der Zeit, in der sich traditionell organisierte Unternehmen mit Strategien, Konzepten und Abstimmprozessen beschäftigen, entwickeln oft agile Projektteams neue Lösungen, probieren aus und attackieren im schlimmsten Fall das eigene Geschäftsmodell.

Die Disruption ist in vollem Gange. Sie ergreift eine Branche nach der anderen. Aber auch dieser Begriff sollte anders interpretiert werden. Wer es versteht, aus einer Defensivrolle in eine aktive zu kommen, der nutzt die Disruption (Aufspaltung, Bruch, Zerreißung) für sich selbst. In einer sich ständig ändernden Welt, die immer komplexer und unberechenbarer wird, entwickeln einige Unternehmen bereits Strategien, die eigenen Geschäftsmodelle anzugreifen. Hierzu müssen seitens der Unternehmen Rahmenbedingungen geschaffen werden sowie Buiness, Prozesse und IT gemeinsam kreativ Innovationen schaffen.

Ob nun smarte Textilien zur Ermittlung der körperlichen Verfassung, Drohnen zum Versand von Defibrillatoren oder Versicherer, die zertifizierte Autos verkaufen und gemäß dem Amazon-Modell vor die Tür stellen: Innovationspotenzial gibt es genug – und die Technologien gleich mit.

1) Kim, W. C. und Mauborgne, R., Der Blaue Ozean als Strategie, 2. akt. und erw. Aufl., Hanser, Mün-chen, 2016.

2) Meyer, J.-U., Digitale Disruption, Die nächste Stufe der Innovation, Business Village, Göttingen, 2016.

Kreative Frischzellentherapie für den Harburger Binnenhafen: Die Medical School Hamburg hat 200 Studenten in Ateliers und Studioräumen am Schellerdamm einquartiert – jetzt wird es bunt. Foto: MSH

So viel Uni ist im Channel Hamburg

Zur TUHH gesellen sich nun auch 200 Kunststudenten der Medical School Hamburg (MSH)

Die Karte zeigt, wo überall die TUHH im Harburger Binnenhafen präsent ist. Quelle: TUHH

Der Channel Hamburg wird derzeit vor allem als Quartier wahrgenommen, auf dem Arbeiten und Wohnen eine wohltuende Symbiose eingegangen sind – endlich konnte einmal das realisiert werden, worüber zukunftsorientierte Stadtplaner schon seit 20 Jahren sprechen. Doch der Harburger Binnenhafen, um den es de facto geht, ist weit mehr: zum Beispiel ein Wissenschaftsstandort. Und wo Wissenschaft ist, da sind auch Studenten. Nun stehen die Studenten in den naturwissenschaftlichen Fächern aus Mentalitätsgründen und aufgrund der durchaus anspruchsvollen Studieninhalte nicht gerade in dem Ruf, eine schillernde Szene zu bilden, aber es besteht noch Hoffnung: Die Medical School Hamburg hat 200 Kunststudenten in der alten Seifenfabrik am Schellerdamm einquartiert. Wer jemals eine Kunsthochschule besucht hat, der ahnt, was das bedeutet: Jetzt wird es bunt.

Therapeutischer Ansatz

Ob 200 „Künstler" am Ende tatsächlich mehr Farbe in die studentische Channel-Szene bringen, ist zwar abzuwarten, aber die Eröffnung der Atelier- und Studioräume im obersten Stockwerk gab schon mal einen kleinen Vorgeschmack. Wo früher Büros waren, herrscht jetzt der rustikale Charme der Industriekultur. Hier lässt es sich arbeiten. Auf rund 2000 Quadratmetern können sich die 200 Studenten aus drei verschiedenen Studiengängen mit dem Schwerpunkt „Kunst in Veränderungssituationen" ausbreiten. Der Name verrät bereits: Hier geht es nicht um die freie Kunst, wie sie beispielsweise an der Hamburger Hochschule für Bildende Künste gelehrt wird, sondern um einen therapeutischen Ansatz, der jedoch nicht minder kreativ sein muss. Was aus Harburger Sicht besonders bemerkenswert ist: Die MSH hat ihren Sitz am Kaiserkai – also im Herzen der Hamburger Hafen-City. Der Umzug in die kleine Hafen-City ist dem dort fehlenden Platz geschuldet. Und außerdem wird der Hafenstandort Harburg in vielerlei Hinsicht durchaus als geerdeter wahrgenommen. Bei der Eröffnung des Campus mit dem schönen Namen „Arts and Change" gaben die Studenten eine Kostprobe ihrer kreativen Ideen und zeigten Objekte, die sie auf Schrottplätzen gefunden haben und die in ihrer Form nicht (mehr) alltäglich sind. „Objekte zwischen realer und bildnerischer Wirklichkeit – eine Veränderung der Wirklichkeit", nannte es Professor Peter Sinapius treffend.

Channel-Geschäftsführerin Melanie-Gitte Lansmann ist jedenfalls begeistert, dass der Binnenhafen einen neuen Campus hat: „Kunst und Kunststudenten sind eine Bereicherung für den Standort und machen ihn zu einem lebendigen Ort. Ich freue mich auf eine kreative Zusammenarbeit!"

Berührungspunkte mit „Tekkis"

Inwieweit sich der therapeutische Ansatz der MSH-Studiengänge belebend auf die eher introvertierte Welt der technischen Wissenschaften auswirkt, ist auch eine Frage der Berührungspunkte. Tatsächlich sind Begegnungen zwischen Künstlern und „Tekkis" fast programmiert, da es im Quartier gleich eine ganze Reihe von TUHH-Einrichtungen gibt. Wer es nicht weiß: Der Harburger Binnenhafen ist die Keimzelle der Technischen Universität – hier begann alles. Folglich sind bis heute eine Reihe von Adressen von der TU belegt. Allen voran ist die Harburger Schloßstraße TU-Gebiet. Hier befindet sich das künftige Startup Dock (im dann ehemaligen Tutech-Haus, siehe Seite 5). Auch die Tutech Innovation und die Schwestergesellschaft Hamburg Innovation (HI) gehören zum universitären Umfeld. Beide nutzen sowohl die Schloßstraße 6-12 als auch den „Goldfisch" an der Blohmstraße. In der Harburger Schloßstraße 20 befindet sich das Institut für Geotechnik und Baubetrieb, Bildverarbeitungssysteme. Ein paar Häuser weiter folgen im Haus Nummer 28 Seminarräume der Graduiertenakademie und des Career Centers. Auch das TUHH FabLab ist dort zu finden. Das Institut für Umwelttechnik und Energiewirtschaft ist in der Harburger Schloßstraße 36.

Die Blohmstraße wurde schon erwähnt. Im „Goldfisch", einem Gebäude, das Bauherr und Channel-Begründer Arne Weber mit goldglänzenden Schuppen verkleiden ließ, sind nicht nur die Tutech und die HI eingezogen, dort ist mit dem DLR-TUHH-Institut für Lufttransportsysteme auch ein weiterer Anlaufpunkt für Wissenschaftsstudenten.

Insgesamt pendeln von den rund 6000 TU-Studenten täglich schätzungsweise 300 bis 400 in den Binnenhafen – mit Option auf mehr. Wenn Arne Weber seine Pläne für den Hamburg Innovation Port (Seite 3) in Gänze umsetzt und die TUHH ihre Kapazitäten auf insgesamt 10 000 Studenten hochfahren kann, wird der Channel noch stärker zum Studentenviertel – allerdings fast nur unter dem Gesichtspunkt der Arbeit, wobei am Schellerdamm auch Wohnen für Studenten möglich ist. Deutschlandweit gibt es nach jüngsten Berechnungen des Statistischen Bundesamtes zurzeit übrigens 2,8 Millionen Studenten – so viele wie noch nie . . . wb

Dieses Foto aus dem Jahr 1905 zeigt Arbeiter an einem Speicher im Harburger Binnenhafen. Foto: Archäologisches Museum Hamburg

Zeitreise durch den Harburger Binnenhafen

Stadtmuseum Harburg und Bezirksamt bringen neues Buch heraus

Harburgs Binnenhafen ist seit gut zwei Jahrzehnten als Standort für viele neue Firmen, mittlerweile rund 6000 moderne Arbeitsplätze und Musterbeispiel für die Konversion brach liegender Industrieflächen bekannt. Als Channel Hamburg (siehe auch Seite 27) genießt das Areal zwischen Süderelbe und Bundesstraße 73 auch weit über Hamburgs Grenzen hinaus Beachtung. Mittlerweile ist aus dem Quartier zudem ein beliebter Wohnstandort geworden. All diese Entwicklungen sind regelmäßig Thema in Business & People: Der Binnenhafen ist mehr als die Entwicklung seit den 1990er-Jahren – auf der Schlossinsel liegt die Keimzelle Harburgs. Der Binnenhafen selbst hat eine Geschichte, die ein halbes Jahrtausend zurückreicht. Darum geht es in dem neuen Buch „Der Harburger Binnenhafen".

Das Stadtmuseum Harburg/Helms-Museum und das Bezirksamt Harburg haben in der Publikation mehr als 30 Stationen zusammengestellt, die mittels anschaulicher und informativer Kurzportraits einen spannenden Blick auf 500 Jahre Harburger Hafengeschichte ermöglichen. Das Buch erzählt die einzigartige Geschichte des Hafens und bietet die Möglichkeit, einen spannenden Rundgang durch einen „Stadtteil" zu unternehmen, der lange Zeit als „fast vergessen" galt. Im Binnenhafen selbst, am Kanalplatz und vor dem Harburger Schloss weisen zwei Informationstafeln auf den Rundgang per Buch oder App hin. Der Harburger Hafen war Jahrhunderte lang der Impulsgeber und Motor für die Entwicklung der Region. Aktuell ist ein tiefgreifender Strukturwandel im Gange, in dessen Folge das Quartier am Wasser sein Gesicht wieder grundlegend verändert. Höchste Zeit also, dass das Gebiet im Fokus der Harburger Geschichtsforschung steht. In der vorliegenden reich bebilderten Publikation haben die Autoren wichtige, neue Quellen erschlossen und bisher unveröffentlichtes Bild- und Kartenmaterial zugänglich gemacht. Kompakt und im handlichen Format wird die Entwicklung des Harburger Hafens von den Anfängen bis heute zu einer spannenden Zeitreise.

Das Buch ist ein Gemeinschaftsprojekt, an dem viele engagierte Kulturfreunde Harburgs mitgewirkt haben, und es ergänzt die schon 2015 erschienene gleichnamige Smartphone-App aufs Beste. Die App kann kostenlos im Store mit dem Stichwort „Binnenhafen" heruntergeladen werden. Das Buch ist für fünf Euro ab sofort im Museumsshop des Stadtmuseums Harburg/Helms-Museum erhältlich. wb/bm

Mehr Wohnungsbau im Hafengebiet?

Mehr Wohnen ist der Trend im Harburger Binnenhafen. Die Harburger Verwaltung hat im Stadtplanungsausschuss sowie in der Begleitgruppe Binnenhafen neue Überlegungen zu einem aktualisierten Masterplan für den Harburger Binnenhafen vorgestellt, die potenzielle weitere Flächen für Wohnen vorsehen. Der Masterplan ist Voraussetzung für lärmtechnische Untersuchungen, ob auf den potenziellen Wohnbauflächen Wohnen aufgrund der Lärmsituation überhaupt möglich ist.

Die SPD-Fraktion begrüßt die Überlegungen der Verwaltung grundsätzlich, aber der Fraktionsvorsitzende, Jürgen Heimath, warnt: „Durch erhöhten Wohnungsbau im Harburger Binnenhafen dürfen hafenbezogene Nutzungen nicht verdrängt werden. Der Harburger Binnenhafen erhält sein einzigartiges Flair in Hamburg vor allem auch dadurch, dass Wohnen und Gewerbe in diesem Bereich auf aktive hafenbezogene Nutzungen treffen. Das darf nicht gefährdet werden." Der Vorsitzende des Stadtplanungsausschusses, Frank Richter (SPD), sagt: „Eine Wohnnutzung kommt für uns nur in Betracht, wenn dadurch die Betriebe, wie zum Beispiel die Jöhnck-Werft oder Jugend in Arbeit, nicht gefährdet werden." Auch eine Verlagerung der Segelmacherei Raap sieht Heimath kritisch: „Wenn wir anfangen, alteingesessene Hafenbetriebe herumzuschieben, kommen wir leicht dahin, dass diese komplett aus dem Binnenhafen verschwinden. Und mit ihnen dann vielleicht auch schleichend das Alleinstellungsmerkmal des Binnenhafens. Das wollen wir nicht."

Corinna Horeis
Diplom-Kauffrau und Personalberaterin

horeis consult

PERSONAL 4 U

Muss der Personalkram eigentlich sein?

Kennen Sie das? Sie, als Geschäftsführer eines kleinen oder mittelständischen Unternehmens (KMU), verkaufen Produkte oder Dienstleistungen mit großer Begeisterung. Auf diesem Parkett fühlen Sie sich zu Hause. Hier sind Sie Profi – mit Überzeugung und Erfolg. Wäre da nur nicht das „Übel" Personal. Würde Ihnen die Arbeit viel mehr Spaß machen, wenn Sie sich nicht auch noch um das Wohl der Mitarbeiter kümmern müssten? Können Sie dieses Dilemma lösen?

Die Struktur der Mitarbeiter und deren Ansprüche an den Arbeitgeber und die Führungskräfte haben sich gewandelt. Digitalisierung, technische Spezialisierung, Akademisierung, ein sich veränderndes Wertesystem (Stichwort „Generation Y"), negative Bevölkerungsentwicklung – um nur einige zentrale Punkte zu nennen – prägen die Zukunft des Arbeitsmarktes. Insbesondere die KMU, die „Hidden Champions" in der Provinz, spüren die Folgen des demografischen Wandels: Es fällt ihnen schwerer, hoch qualifiziertes sowie motiviertes Personal zu finden und langfristig zu binden. Die Personalplanung ist meist kurzfristig und wird im Tagesgeschäft häufig wieder aus den Augen verloren. Auf ausgeschriebene Stellen bewerben sich zu wenige passende Bewerber. Offene Positionen bleiben unbesetzt. Der Rest der Belegschaft ist überlastet. Weiterbildung und Personalentwicklung konzentriert sich oft nur auf das Management. Die Produktivität geht zurück. So werden die Wachstumsziele über den Haufen geworfen.

Die Ressource Mensch

Damit Unternehmen von diesem Desaster verschont und die Schlüsselpositionen im Betrieb langfristig besetzt bleiben, ist ein Umdenken in der Personalarbeit notwendig. Personal ist mehr als Entgeltabrechnung. Neue Personalkonzepte sind gefragt. Personalkonzepte, in denen Unternehmen ihre Stärke ausbauen und weiterentwickeln können und zugleich ihre Mitarbeiter nicht alleine lassen. Daher ist es wichtig, der Ressource Mensch einen besonderen Platz im Unternehmen einzuräumen. Der Personalbereich muss als Teil der Unternehmensstrategie erkannt werden.

Ein Punkt: Die Verantwortung für Personalfragen gehört in die Hände von Fachkräften, deren Expertise und Leidenschaft in diesem Organisationsbereich liegen. Um Freiraum für die eigentlichen Projekte zu bekommen, sollten gerade Inhaber kleinerer Unternehmen bereit sein, Verantwortung an diese Personen abzugeben. Ein weiterer Punkt: die langfristige Planung des Personalbedarfs. So lassen sich unbesetzte Stellen vermeiden. Das Unternehmen kann flexibel auf sich verändernde Marktgegebenheiten reagieren. Ein dritter Punkt: Bei einer Wissensverdoppelung im Drei-Jahres-Takt (!) ist es umso wichtiger, über aktuelle Entwicklungen informiert zu sein. Daher ist eine regelmäßige fachliche Schulung aller Mitarbeiter ein Muss.

Und noch ein kleiner Tipp: Die erstarrten und bürokratisierten Konzepte der Großunternehmen haben in kleinen und mittelständischen Unternehmen nichts verloren. Besser ist es, eine Personalabteilung aufzubauen, die genauso flexibel ist wie das Unternehmen selbst. Die Einbindung externer Unterstützer kann helfen, Wege aus dem Dilemma zwischen Pflicht und Kür aufzuzeigen. Die Steuererklärung wird heutzutage in vielen Unternehmen wie selbstverständlich von einem externen Berater ausgeführt. Dies sollte angesichts der sich verschärfenden Arbeitsmarktsituation auch eine Option für das Personalmanagement und das Recruiting der KMU sein.

Ja, der Personalkram muss sein! Das ist die Antwort für jeden Unternehmer, der langfristig auf Wachstumskurs bleiben will.

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

Ein Porträt über Corinna Horeis lesen Sie auch Seite 44

KOLUMNE VON

Lust auf Neues?

Ein Job mit Höhen und Tiefen: Der Sachverständige für Aufzugsanlagen muss auch auf engstem Raum klarkommen.

DEKRA Niederlassung Hamburg Süd sucht technisch affine Mitarbeiter mit dem Prüfer-Gen, Analytiker und Mediziner

Jeder kennt das Gefühl: Beim Einstieg in den Aufzug, der seine Passagiere binnen Sekunden in den 16. Stock katapultiert, stellt sich schon mal die Frage, ob die Seile das wohl aushalten. Dass sie es aushalten müssen, ist klar. Dass sie regelmäßig überprüft werden, eigentlich auch. Aber das ist nicht zwingend der Fall, wie Rüdiger Haun sagt, Leiter der DEKRA-Niederlassung Hamburg Süd. Ungeachtet der bestehenden Grauzone sucht er für mehrere Arbeitsbereiche Ingenieure mit dem Prüfer-Gen, die sich zum Sachverständigen ausbilden lassen wollen oder bereits die entsprechenden Prüfungen abgelegt haben.

Rund 15 000 Aufzüge gibt es allein in Niedersachsen. Rechtlich ist die Lage eindeutig: Wer einen öffentlich zugänglichen Personenaufzug betreibt, ist verpflichtet, diese technische Anlage regelmäßig prüfen zu lassen. Haun: „Bei neuen Anlagen ist das in der Regel auch gewährleistet, denn nach der Inbetriebnahme landen sie automatisch im entsprechenden Kataster. Doch es gibt immer noch viele Aufzüge, die nicht geprüft werden – weil sie dort nicht erfasst worden sind."

Sachverständiger für Aufzugsprüfung

Zwei Kollegen in der Niederlassung befassen sich derzeit mit der Überprüfung von Aufzügen – ein dritter wird gesucht. Haun: „Das darf gern ein Ingenieur sein, der sich von uns zum Sachverständigen für Aufzugsprüfung ausbilden lässt. Das dauert etwa ein Jahr. Die Ausbildung findet hier in der Niederlassung statt, es werden aber auch bundesweit Lehrgänge besucht." Besonders geeignet wäre jemand, der sich für Aufzüge interessiert oder schon in einem Unternehmen gearbeitet hat, das entsprechende Anlagen baut oder wartet. Oder ein junger Ingenieur, der sich in seiner Bachelor-Arbeit mit dem Thema befasst hat. Haun räumt ein, dass die Besetzung dieser Stelle kein Selbstgänger ist: „Wir suchen ein bisschen nach der Nadel im Heuhaufen. Befähigte Personen mit Erfahrungen bei Aufzugswartung oder Konstruktion gibt es ganz sicher, aber den zu finden, der eigenverantwortlich und kundenorientiert unterwegs sein will, ist die Kunst."

Nichts für schwache Nerven: Der Unfallanalytiker muss seine Expertise im Notfall auch am Unfallort abgeben. Fotos: DEKRA

Sie achten auf die Gesundheit der Arbeitnehmer: Arbeitsmediziner sind in den Unternehmen unterwegs und beraten gern auch vor Ort.

Die Arbeit als Sachverständiger ist einerseits mit großen Freiheiten verbunden. Sie bekommen die Aufträge auf den Rechner und arbeiten sie ab. Feste Bürozeiten gibt es in der Regel nicht. Andererseits wird selbstständiges Handeln vorausgesetzt, was auch heißt, mit offenen Augen durchs Gebiet zu fahren und potenzielle Kunden anzusprechen. Die Bezahlung ist entsprechend leistungsorientiert.

Unfallanalytiker

Ein Fall für Leute mit starken Nerven ist der Beruf des Unfallanalytikers. Auch hier sucht die DEKRA-Niederlassung nach einem weiteren Kollegen – dem fünften. Die vier Kollegen, die diesen Job machen, sind in dem großen Gebiet zwischen Cuxhaven und Lüchow-Dannenberg sowie Harburg und Celle verteilt. Sie arbeiten, wo die Arbeit anfällt. Fälle nach Aktenlage kommen genauso vor wie Einsätze vor Ort, wenn ein tödlicher Unfall passiert ist und der Unfallhergang rekonstruiert werden muss. Haun: „Das heißt phasenweise Rufbereitschaft rund um die Uhr und dann Ausrücken und die Lage beurteilen. Das ist nur etwas für Leute mit gefestigtem Charakter. Optimal wäre zum Beispiel Erfahrung als Mitglied einer Freiwilligen Feuerwehr oder Rettungssanitäter. Auf jeden Fall brauchen wir auch hier aber einen Ingenieur mit Affinität zum Auto." Die einjährige Ausbildung findet in Harburg statt, beinhaltet aber auch den Besuch des DEKRA-Ausbildungszentrums im Schwarzwald. Im Extremfall kann es passieren, dass der Unfallanalytiker an einer Obduktion teilnehmen muss.

Arbeitsmediziner

Warum nicht als Arzt zum DEKRA wechseln? Gesucht werden Mediziner mit Vorerfahrungen in Allgemein- oder Innere Medizin, die sich als Arbeitsmediziner weiterbilden lassen. Für die DEKRA-Niederlassung Hamburg-Süd baut der Arbeitsmediziner Hans Bayer, Facharzt für Innere Medizin und Arbeitsmedizin mit voller Weiterbildungsbefugnis, ein Zentrum für Arbeitsmedizin in Harburg auf. Keimzelle ist seine Praxis in der Moorstraße direkt am Bahnhof Harburg und am Phoenix-Center. Weitere ärztliche Kooperationspartner sollen das neue Zentrum demnächst unterstützen. Denn die Auftraggeber aus der Zeit seiner Selbstständigkeit sind ihm alle treu geblieben. Und ständig kommen neue hinzu.

Bayer weiß, wo Gefahren lauern und besondere Anforderungen zu bewältigen sind. Auf Baustellen etwa. Oder im Büro. Im Lager oder Labor. In Montagehallen oder Werkstätten. Vor Ort beurteilt er die Arbeitsbedingungen und macht gegebenenfalls Verbesserungsvorschläge. Er untersucht die Seh- und Hörfähigkeit sowie die körperliche Belastbarkeit der Mitarbeiter. Er prüft, ob Menschen geeignet sind zum Führen von Fahrzeugen. Zum Umgang mit Maschinen und Werkzeugen. Für Einsätze in großer Höhe, nahe von Feuer oder im tropischen Klima. wb

» **DEKRA-Kontakt:**
Telefon 0 40/756 09 6-12

Suchen. Finden. Selektieren. Anbieten. Und dann?

Das Geschäft mit der Arbeitnehmerüberlassung unterliegt einem deutlichen Wandel – Gespräch mit der DIS AG in Stade

Sven Telemann (links) arbeitet in der Stader Niederlassung der DIS AG als Sales Consultant, hat also vor allem Kontakt zu den Auftraggebern. André Zander ist Recruiter – er sucht die passenden Arbeitnehmer. Foto: Wolfgang Becker

Der Trend baut sich seit zwei Jahren immer stärker auf: Unternehmen, die hauptsächlich in der Arbeitnehmerüberlassung tätig sind – sprich: Zeitarbeitsverträge mit anderen Unternehmen vereinbaren –, wandeln sich zum Makler, der den möglichst maßgeschneiderten Mitarbeiter für einen vorher beschriebenen Job sucht und an den Auftraggeber vermittelt. Die DIS AG, Niederlassung Stade, bestätigt diese Entwicklung – vermutlich gerade auch deshalb, weil Stade ein Industriestandort ist und die Stader Mitarbeiter der DIS AG sich hier eine ganz besondere Expertise, unter anderem im Bereich Luft- und Raumfahrt erarbeitet haben. Sales Consultant Sven Telemann: „Wir haben in diesem Bereich aufgrund unserer langjährigen regionalen Präsenz eine marktübergreifende Kompetenz aufgebaut."

Die DIS AG Stade beschäftigt über 240 Mitarbeiter, die zu einem großen Teil im Bereich Aviation unterwegs sind. Wenn ein Kundenunternehmen kurzfristig Kapazitäten beispielsweise in der Montage aufbauen muss, werden spezialisierte Personaldienstleister wie die DIS AG aktiviert, die wiederum die zu besetzenden Stellen ausschreiben. Das ist der Startschuss für die siebenköpfige Stader Mannschaft der DIS AG, die nun ihrerseits geeignete Kandidaten sucht, findet, vorselektiert, empfiehlt und vollumfänglich in den neuen Job begleitet. Dabei stehen die Beratung und der Service gegenüber den Kandidaten im Vordergrund.

Doch wo finden sich heute Fachkräfte für spezialisierte Bereiche? Sven Telemann: „Die Suche findet zum großen Teil online auf einer Vielzahl von Portalen statt. Natürlich suchen wir auch Mitarbeiter über Print-Anzeigen und haben eigene Kontakte." Vorteil der DIS AG: 50 Jahre Erfahrung und 140 Niederlassungen in ganz Deutschland machen das Unternehmen quasi zu einem eigenen Netzwerk mit der Möglichkeit, Anfragen intern breit zu streuen und Recruiting-Experten zwischen Flensburg und Passau zu aktivieren. Ein besonderes Augenmerk liegt auf dem Empfehlungsmanagement über die bereits eingesetzten oder vermittelten Mitarbeiter. Denn die können am besten über die Kundenunternehmen und die DIS AG berichten.

Dass die Kunden überwiegend aus der Industrie kommen, ist ein weiterer Vorteil, denn gefragt sind oft die typischen Handwerksberufe wie Elektriker, Metallbauer, CNC-Dreher und -Fräser sowie Tischler – übrigens alles Mangelberufe. Da die Industrie aber teilweise deutlich höhere Stundensätze zahlt als beispielsweise das Handwerk, gibt es eine latente Wanderbewegung hin zu den besser dotierten Stellen.

André Zander arbeitet als Recruiter für die DIS AG in Stade. Er sagt: „In diesen genannten Berufen ist der Markt sehr eng, aber wir finden immer wieder die Nadel im Heuhaufen, die das Fachwissen mitbringt und passt. Leider kommen viel zu wenige Fachleute nach. Ein Grund dafür ist, dass sich Schulabgänger eher in Richtung Studium orientieren." Doch auch hier wird der Kontakt gehalten, um anschließend über die DIS AG die junge Karriere in der Industrie zu starten. Die DIS AG sucht in der Folge ständig Facharbeiter, Meister, Techniker und Ingenieure – gern auch für Führungsaufgaben. Sven Telemann: „Das können junge Leute sein, die gerade ihre Ausbildung beendet haben, aber auch alte Hasen – wir stellen auch den 58-Jährigen ein." Und: „Es kommt immer häufiger vor, dass wir Gespräche mit Bewerbern führen, die auf uns zukommen, weil sie sich beruflich verändern wollen. Da ist die DIS AG ein guter Ansprechpartner, denn wir haben den Überblick auf dem regionalen Markt. Dann suchen wir den passenden Arbeitgeber."

Hier ist der Markt eng

Ein weiterer Zweig ist der Office-Bereich, für den vermehrt Mitarbeiter eingestellt werden. Sven Telemann: „Da sprechen wir zum Beispiel über den Zollspezialisten, den Sachbearbeiter, den Bachelor-Absolventen mit kaufmännischem Hintergrund und den Personaler. Seit 2014 ist dieser Bereich recht gut in Bewegung."

Die Niederlassung Stade hat im Schnitt zwischen 30 und 50 Stellenanzeigen auf der eigenen Homepage, was zeigt, wieviel Bewegung im Markt ist. Wer Interesse hat, schickt vorab seine Unterlagen zu und bekommt dann ein persönliches Gespräch. Telemann: „Wir sind zwar Dienstleister für unsere Kunden, aber eben auch für unsere Bewerber." Von denen viele über kurz oder lang an die Kunden vermittelt werden und damit den Arbeitgeber wechseln. Dennoch kommt es vor, dass Angestellte der DIS AG kein Interesse daran haben, in ein festes Arbeitsverhältnis beim Kunden einzutreten – sie gehören bereits seit Jahren zum festen Mitarbeiterstamm. wb

Web: www.dis-ag.com

Gesetzesreform

Zum 1. Januar 2017 (laut aktuellem Stand vom 1. April 2016) soll die Reform des Arbeitnehmerüberlassungsgesetzes in Kraft treten, das die Bundesregierung unter anderem zur Verhinderung des Missbrauchs von Werkverträgen auf den Weg gebracht hat. Die wesentlichen Punkte:

- Die Höchstüberlassung des Projektmitarbeiters beträgt 18 Monate. Es gilt eine Unterbrechungszeit von mehr als drei Monaten, sofern der Einsatz bei ein und demselben Unternehmen ist. Abweichende Höchstüberlassungsdauern können durch Tarifverträge oder Betriebsvereinbarungen aufgrund einer Öffnungsklausel vereinbart werden.
- Nach spätestens neun Monaten Überlassungszeit muss der Projektmitarbeiter dieselbe Bezahlung (Equal Pay) erhalten wie festangestellte Kollegen in gleicher Position. Ausnahme: Der Kunde gehört einer Branche an, für die ein Branchenzuschlagstarifvertrag besteht. Hier muss nach spätestens 15 Monaten ein gleichwertiges tarifvertragliches Arbeitsentgelt definiert sein, durch das Equal Pay gesichert ist (gilt bereits seit November 2012).
- Wird der Betrieb bestreikt, darf der Auftraggeber den Projektmitarbeiter nicht tätig werden lassen.
- Aufnahme einer Definition, wer Arbeitnehmer ist (§611a).

Für die Zeitarbeitsfirmen kann das bedeuten, dass sich das Geschäftsmodell noch stärker in Richtung Vermittlung verschiebt. Die Expertise bei der Suche nach geeigneten Kräften für vorab klar definierte Aufgaben bleibt von der Reform unberührt. wb

BUSINESS & PEOPLE präsentiert: „Wir in Hamburgs Mitte"

Gemeinsam wachsen!

Es war eine Idee und die ist gut angekommen: Am 28. Januar 2016 trafen sich gut 130 Unternehmer aus der Metropolregion in der Handelskammer, um ein Ziel zu verfolgen: Gemeinsam Geschäfte machen. Diese Veranstaltung war die logische Fortsetzung der Wirtschaftstreffs in Hamburgs Süden und Hamburgs Osten. Die Resonanz war eindeutig: Idee gut, Veranstaltung gelungen, Fortsetzung muss kommen.

Es ist ein Wirtschaftstreff, der den Teilnehmern unmittelbare Erfolge bringen soll, denn mit minimalistischem Aufwand können sie neue Geschäftskontakte generieren. Dies ist der Sinn dieses Wirtschaftstreffs: Machen Sie Geschäfte! Das Konzept ist einfach: Wir bieten eine geschlossene Veranstaltung, an der nur die Firmen teilnehmen können, die sich auch angemeldet haben.

Alle teilnehmenden Firmen präsentieren sich in gleicher Form mit einem Werbeaufsteller (den wir gerne auch für Sie produzieren) und Info-Material an einem Bistrotisch. Selbstverständlich erstellen wir vorab einen Messe-Führer, in dem alle Unternehmen mit ihren Produkten aufgeführt sind.

Eine Beschränkung auf Branchen ist nicht vorgesehen, der Reiz dieser Veranstaltung liegt im Branchenmix und dem minimalistischen Aufwand, den die Teilnehmer für diese Veranstaltung aufbringen müssen. **Wir sorgen für die Präsentation – Sie erscheinen und legen los.**

Ab sofort können Sie sich für den 2. Wirtschaftstreff „Wir in Hamburgs Mitte" anmelden.

www.wirtschaftstreff-hamburg.de

Oliver Grundmann, CDU-Bundestagsabgeordneter aus Stade.

Foto: CDU/Chaperon

KOLUMNE VON

Politik & Wirtschaft

Wachstumsmarkt Fernost als Chance für die Region

Eine pulsierende Verbindung aus Tradition und Moderne, das ist Taiwan. Und nichts symbolisiert das so gut wie das mehr als 500 Meter hohe Wahrzeichen Taipeis – der Wolkenkratzer „Taipei 101“. Die Fassade erinnert an eine Bambusform. Im Inneren pendelt eine mehr als 600 Tonnen schwere Metallkugel die Schwingungen des Gebäudes in der erdbebenreichen Region aus. Eine eindrucksvolle Konstruktion.

Diese Symbiose aus Tradition und Moderne spürt man überall in Taiwan. Der Inselstaat hat sich binnen einer Generation von einer arbeitsintensiven Werkbank zu einer wertschöpfenden technologiebasierten Volkswirtschaft entwickelt. Rohstoffarmut und geringe landwirtschaftliche Nutzbarkeit haben diesen Prozess befeuert. Aber auch ein unternehmer- und investitionsfreundliches Umfeld. Das Land ist im Aufbruch. Davon konnte ich mich vor einigen Wochen im Rahmen einer Delegationsreise überzeugen.

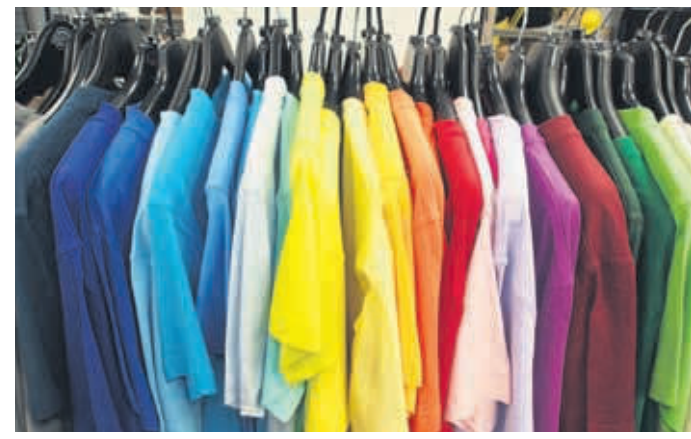
Bei „Made in Taiwan“ hat man gemeinhin riesengroße Produktionsstätten für elektronische Massenware vor Augen. Das war einmal. Eine aktuelle Studie der Asian Development Bank sieht Taiwan an der Spitze der wissensbasierten Volkswirtschaften. Ganz ähnlich wie Deutschland spielt der kleine Nachbar des großen Chinas auch bei den „Hidden Champions“ in der absoluten Premiumliga. Taiwans Chemieindustrie, Informationstechnik und Maschinenbau sind in vielen Bereichen Weltmarktführer. Der asiatische Tiger ist internationaler Vorreiter für regenerative Antriebe und auf dem Weg zu smarter, energieeffizienter Infrastruktur im Nahverkehr und Städtebau. Das alles macht Taiwan zu einem sehr interessanten Handelspartner.

Nachhaltig beeindruckt

Mit taiwanesischen Wirtschaftsvertretern habe ich mögliche Chancen auf Zusammenarbeit für unsere Region ausgelotet. Denn in Taiwan herrscht hohes Interesse an hochwertigsten Produkten „Made in Germany“. In den Bereichen Gesundheitstechnik, erneuerbare Energien und CFK sehe ich große Potenziale für heimische Unternehmen. Mit großem Interesse begegnete der taiwanesische Verkehrsminister technologischen Innovationen wie dem ersten wasserstoffgetriebenen Regionalzug, der ab dem nächsten Jahr zwischen Buxtehude und Cuxhaven fahren wird. Nach einem jüngsten Regierungswechsel besteht an regenerativen Antriebstechniken in Taiwan ebenso großes Interesse, wie an dem Wachstumsmarkt der regenerativen Energieversorgung. Hier kann Deutschland zukünftig punkten. Wo es bei uns immer stärkere Berührungsängste mit dem Neuen und Unbekannten gibt, herrscht dort pure Technikbegeisterung und Fortschrittsglauben. Das hat mich nachhaltig beeindruckt. Da lohnt es sich, Brücken zu bauen und Türen zu öffnen. Auch im Bereich Lebensmittel warten unerschlossene Märkte darauf, „erobert“ zu werden. Großes Interesse hat hier unser Obstgarten an der Elbe – Mitteleuropas größtes zusammenhängendes Obstanbaugebiet – hervorgerufen. Auch der Markt für hochpreisige Milchprodukte zeigt eine steile Kurve nach oben. Käse gilt zum Beispiel in der taiwanesischen Hauptstadt Taipei als absolutes Luxusgut und erfreut sich wachsender Beliebtheit. Mit unserer Nähe zum Hamburger Hafen haben wir die idealen Voraussetzungen und kürzeste Wege für gewinnbringenden Handel.

Gerade in unserer Metropolregion mit ihrer historischen Hansetradition sollten wir uns immer vor Augen führen, worauf unsere wirtschaftliche Stärke beruht: der Aufgeschlossenheit gegenüber Handel mit der ganzen Welt und dem innovationsgetriebenen Wandel. Daher sind Kooperationen, internationale Netzwerke und Handelsabkommen von herausragender Bedeutung für unser Land. Im nächsten Jahr ist der Besuch einer taiwanesischen Delegation in meinem Wahlkreis in Arbeit. Ich bin mir sicher, dass wir im beiderseitigen Nutzen Chancen schaffen können.

Warum nicht mal klassisch: Marcel Sack verkauft auch Zunftkleidung für Zimmerleute und ihren Nachwuchs….



Sie berät die Kunden in der Abteilung Workwear: Tatjana Domnik zeigt eine mit Logo bedruckte Jacke. Fotos: Wolfgang Becker

Das ist sie: Die Obama-Jacke von Carhartt ist Am Kleinen Schippsee zu haben.

Im Obama-Look auf die Baustelle

Kock & Sack setzt auf individualisierte Arbeitsbekleidung und ein breites, markenreiches Sortiment

Selbst Barak Obama trägt sie: die Arbeitsjacke von Carhartt. Als Präsident der Vereinigten Staaten konnte er zuletzt zwar kaum noch etwas bewegen, aber Trends setzen allemal. Und dazu zählte der Auftritt mit einer Carhartt-Jacke. Die US-Marke wird in Mexiko hergestellt und ist auch in Deutschland sehr populär, wie Marcel Sack von Kock & Sack in Harburg weiß. Er handelt mit Arbeitsbekleidung, also auch mit Carhartt-Jacken und -Jeans. Und die sind im technischen Fachhandel deutlich günstiger als in der Herrenboutique an der Mönkebergstraße.

Ein Logo-Archiv aufbauen

Wenn schon arbeiten, dann doch wenigstens gut angezogen. Dieser Merksatz gilt nicht nur für den Bankangestellten, die Modeverkäuferin und den Steuerberater, auch im Handwerk machen Kleider Leute. Marcel Sack ist davon fest überzeugt: „Gerade im Handwerk sind viele Einzelkämpfer unterwegs. Wenn die beim Kunden auch optisch ein gutes Auftreten haben, ist der nächste Auftrag doch schon gesichert. Dazu zählt auch individuelle Arbeitskleidung – beispielsweise mit einem Firmenlogo. Die Corporate Identity ist wichtig und sorgt für ein gutes Image.“ Nicht zuletzt aus diesem Grund hat das Harburger Unternehmen kräftig in das Thema Arbeitsbekleidung investiert. Am Kleinen Schippsee in der Harburger Innenstadt ist eine ganze Abteilung mit hochwertiger Arbeitsbekleidung verschiedenster Hersteller eingerichtet worden. Natürlich gibt es dort auch die Obama-Jacke. Und noch mehr: Ganz neu ist eine Thermopresse, mit der Bekleidung bedruckt werden kann. Marcel Sack: „Wir steigen damit verstärkt in die Textilveredelung ein. Diesen Service haben wir zwar schon immer geboten, aber jetzt machen wir es selbst. Und dazu haben wir eine neue Idee.“

Wenn große Unternehmen ihre Mitarbeiter mit bedruckter oder bestickter Arbeitsbekleidung ausstatten, geht es zumeist um höhere Stückzahlen. Doch was tun, wenn ein einzelner neuer Kollege seinen Job antritt und ausgerüstet werden soll? Marcel Sack: „Wir wollen nach und nach ein Logo-Archiv aufbauen. Dann haben wir alle Druckdaten vorliegen. Der Kunde muss nur noch anrufen und bekommt dann sofort die gewünschten Kleidungsstücke in Einzelanfertigung.“ 20 verschiedene Transferarten bietet die neue Technik – vom Laserdruck bis zum Foliendruck in diversen Varianten. Vorteil: Es müssen keine großen Mengen bestellt werden. Marcel Sack setzt darauf, dass gerade auch kleine Betriebe mit nur wenigen Mitarbeitern in das Outfit investieren, um ein gutes Image beim Kunden zu erzeugen. Die Preise für den Druck liegen selbst bei kleinen Mengen durchweg im einstelligen Euro-Bereich. Der Markt für Arbeitsbekleidung hat sich in den vergangenen Jahren extrem entwickelt. Kock & Sack wagte sogar den Schritt in die Fußgängerzone und eröffnete einen Laden. Mittlerweile ist die Außenstelle in das Stammhaus reintegriert und erlebt hier einen wahren Zulauf. Grund: Die Kunden kommen gezielt, um beispielsweise Werkzeuge und technische Produkte aller Art zu kaufen – da ist der Sprung in die erste Etage sozusagen programmiert.

„Ich kann Sie ab 40 Euro einkleiden“

Als Spezialist und Industrieausrüster kann Marcel Sack nicht nur das gängige Sortiment aus Hosen, Jacken, Hemden und Arbeitsschuhen anbieten, sondern auch binnen 48 Stunden Sonderanfertigungen liefern. Zum Beispiel Hosen ohne Taschen, wie sie im Flugzeugbau verwendet werden, schwer entflammbare Bekleidung für Raffinerie-Arbeiter, Sicherheitsschuhe ohne Stahlkappen, die trotzdem den Fuß schützen (ebenfalls für den Flugzeugbau), und vieles mehr. Dazu hat Kock & Sack auch Zunftkleidung für Maurer und Zimmerleute aus Trenkercord, Kochbekleidung und weitere Nischenprodukte. Außerdem Sicherheitsschuhe von Atlas made in Dortmund, die Marken Engel (Dänemark), Carhartt, Dickies und weitere. Marcel Sack: „Die Leute wundern sich, wenn ich sage: Ich kann Sie ab 40 Euro einkleiden.“ wb

ELKE RIECHERT
UNTERNEHMENSBERATUNG

„Mensch im Mittelpunkt“ - Beratung. Coaching. Entwicklung.

- Persönlichkeitsentwicklung
- Business Coaching
- Strategische Personalberatung
- Führen lernen
- Unternehmensnachfolge

Elke Riechert ▪ Parkstraße 1 ▪ 21244 Buchholz ▪ Büro: 04181 - 137 9320 ▪ Web: www.elke-riechert.de

ELBWORKSHOPS.
Seminare. Workshops. Trainings

Aktionspreise für ausgewählte Workshops im Harburger Binnenhafen ab 390,- €

- Professionelle Pressearbeit 7.-8.12.2016 ..... **390,- €**
- Change Leadership-Kompetenzen für Führungskräfte 20.-21.2.2017 ..... **390,- €**
- Erfolgreich mit Online Marketing 22.-23.2.2017 **390,- €**
- Erfolgreich mit Social Media 15.-16.3.2017 ..... **390,- €**
- Medien- und Markenrecht 20.-21.3.2017 ..... **450,- €**
- Erfolgreich Verhandeln 22.-23.03.2017 ..... **390,- €**

Das ausführliche Programm, die Anmeldung und weitere Informationen finden Sie unter www.elbworkshops.de.

Geben Sie bei der Online-Anmeldung den **Rabatt-Code EWPV16** ein. Der Aktionspreis wird automatisch übernommen.

ElbWorkshops ist eine Marke der ConEvent GmbH · Veritaskai 6 · 21079 Hamburg
fon: 040 - 466 500466 · fax: 040 - 466500100 · info@elbworkshops.de · **www.elbworkshops.de**

Sie bringen die Spethmann Stiftung neu ins Gespräch: die Vorsitzende Imke Schöllkopf und der Aufsichtsratsvorsitzende der Laurens Spethmann Holding, Michael Spethmann.

Foto: Wolfgang Becker

Spethmann Stiftung weitet die Aktivitäten aus

Jesteburg: Michael Spethmann und Imke Schöllkopf freuen sich auf viele Anfragen – Im Fokus stehen Projekte für Kinder und Jugendliche sowie Menschen mit Behinderung

Es war der 70. Geburtstag, der den Hittfelder Unternehmer Laurens Spethmann und seine Frau Marianne vor 15 Jahren dazu inspirierte, eine Stiftung ins Leben zu rufen. Anlass war der anhaltende wirtschaftliche Erfolg der Ostfriesischen Tee Gesellschaft (OTG) und der europaweit aktiven Laurens Spethmann Holding (LSH, siehe auch Interview auf Seite 2). Mittlerweile sind gut 15 Jahre ins Land gegangen, und die Stiftung ist nicht nur sehr aktiv, sie kann auch eine beachtliche Bilanz vorweisen: Mehr als 340 Einzelprojekte sind in den anderthalb Jahrzehnten mit insgesamt rund 2,3 Millionen Euro gefördert worden – immer mit dem Ziel, Kindern und Jugendlichen sowie Menschen mit Behinderungen zu helfen und ihre Situation zu verbessern. Michael Spethmann, seit dem Sommer Vorsitzender des LSH-Aufsichtsrats, lenkt nun die Aufmerksamkeit verstärkt auf die Stiftungsaktivitäten. Er und die Stiftungsvorsitzende, Imke Schöllkopf, wünschen sich, dass künftig noch mehr regionale Projekte unterstützt werden. Ihr Appell: „Kindergärten, Schulen und Projekte mit sozialer und integrativer Ausrichtung können sich gern bei uns um Unterstützung bewerben.“ Die Spethmann Stiftung ist mit einer Million Euro ausgestattet und schüttet pro Jahr Fördergelder in Höhe von 100 000 bis 150 000 Euro aus. Möglich wurde dies, weil die Familie einen weiteren hohen Betrag zur Verfügung stellte, der nicht der Erhöhung des klassischen Stiftungskapitals dient, sondern verbraucht werden darf. Von dem Geld sollen möglichst viele Menschen profitieren. Deshalb hofft Michael Spethmann, dass sich viele kleine Projekte finden. Und Imke Schöllkopf sagt: „Wir haben zwar auch ein paar große Projekte, die wir regelmäßig fördern, aber wir freuen uns über viele Anfragen. Wenn größere Beträge nötig sind, dann verweisen wir auch auf andere Stiftungen, um Wege zur Realisierung aufzuzeigen.“ Ein häufiger Partner sei die Stiftung der Sparkasse Harburg-Buxtehude, die im selben Gebiet aktiv ist.

Hilfe zur Selbsthilfe

Laut Imke Schöllkopf, die der Stiftung seit 2007 vorsitzt, haben die Anfragen im Bereich der Unterstützung von behinderten Menschen spürbar zugenommen. Die Stiftung bietet deshalb nicht nur finanzielle Hilfe, sondern gibt auch Hilfe zur Selbsthilfe und Tipps, wie die zum Teil erheblichen Beträge beispielsweise für ein umgebautes Auto oder Mobilitätshilfen gemeinschaftlich aufgebracht werden können. Michael Spethmann: „Das kann im Einzelfall ein sehr kostenintensives Thema werden – da stößt dann vielleicht auch eine Stiftung mal an Grenzen. Deshalb tun wir uns in solchen Fällen gern mit anderen zusammen und tragen die Kosten gemeinsam.“ Welche Einrichtung wieviel Geld bekommt, entscheidet das Kuratorium, in dem der Gründer Laurens Spethmann, mittlerweile 86 Jahre alt, seine Kinder Michael und Laureen Spethmann, das ehemalige LSH-Vorstandsmitglied Andreas Buß sowie die ehemalige niedersächsische Landtagspräsidentin Silva Seeler sitzen. Zwei Mal pro Jahr berät das Kuratorium über die Förderanträge – und das dürfen gern viele sein . . . wb

» **Kontakt: Telefon 0 41 83/77 85 0, Mail: imke.schoellkopf@lmsp.de**

Dieses Foto zeigt Imke Schöllkopf bei der Medaillenvergabe im Rahmen eines Schwimmfestes, das die Stiftung mit der Buchholzer Schule An Boerns Soll veranstaltet hat.

Projekte im ganzen Landkreis Harburg

Zu den großen Projekten, die die Spethmann Stiftung unterstützt, zählen seit Jahren die Integrative Lebens- und Arbeitsgemeinschaft Neu Wulmstorf (LeA e.V.) und die Förderschule An Boerns Soll in Buchholz, die sich um geistig und mehrfach schwerbehinderte Kinder und Jugendliche kümmert. Mit Unterstützung der Spethmann Stiftung wurden 2010 die Laurens-Spethmann-Häuser in Neu Wulmstorf eröffnet. Hier leben heute 27 junge Erwachsene mit Behinderungen. Ein zweiter Bauabschnitt wird zur Zeit geplant.

Weitere Mittel sind in das Winsener Projekt „Bewegtes Leben im Landkreis Harburg“ geflossen, das Erlebnispädagogik für Jungen und Mädchen anbietet. In Jesteburg, Sitz der Stiftung, wird gemeinsam mit der Mezzosopranistin Cornelia Salje das Projekt „Kinder spielen Klassik“ gefördert, das den Teilnehmern den Zugang zu klassischer Musik ebnet. In Tostedt wird auf Anfrage das kleine Familienunternehmen mapapu unterstützt, das Kindern mit seelischen Problemen – beispielsweise durch einen Trauerfall – hilft. Ein schönes Beispiel kommt auch aus Buchholz: Der Verein NISA e.V. (Netzwerk für Inklusion in Sozialarbeit und Assistenz) bietet therapiebegleitendes Reiten für Kinder mit Behinderungen an. Für sinnvolle Freizeitbeschäftigung steht der Verein Jugend aktiv e.V. in Jesteburg und Hanstedt, der beispielsweise Theaterprojekte mit Kindern und Jugendlichen realisiert. wb

Vier Länder – Eine Region?

Dr. Olaf Krüger, Sprecher des Wirtschaftsförderungsrates, über Chancen und Nachholbedarf der Metropolregion Hamburg

Dr. Olaf Krüger, Vorstand der Süderelbe AG, ist derzeit Sprecher des Wirtschaftsförderungsrates der Metropolregion Hamburg.

Die Metropolregion Hamburg ist weiterhin ein expansives Gebilde, von dem sich die Befürworter mehr Schlagkraft für den gesamten Wirtschaftsraum erhoffen. Die Kritiker vermissen häufig genau das: Schlagkraft. 2017 rückt mit Schwerin sogar die Landeshauptstadt von Mecklenburg-Vorpommern in den Kreis der Metropolregion Hamburg vor, die dann ein Gebiet von Schwerin bis Cuxhaven sowie Rotenburg/Wümme bis Fehmarn umfasst. Was diese Orte verbindet? Zunächst einmal nicht viel, es sei denn die Hoffnung, von der Wirtschaftskraft Hamburgs zu profitieren. Dass diese Beziehung aber deutlich mehr als eine Einbahnstraße ist, betont Dr. Olaf Krüger, Vorstand der Süderelbe AG und noch bis Ende des Jahres Sprecher des Wirtschaftsförderungsrates.

„Enorme Sogwirkung“

„Hamburg entfaltet in der Tat eine enorme Sogwirkung. Mit dem Altkreis Parchim und der Landeshauptstadt Schwerin kommt nun ein weiterer geografischer Bereich hinzu. Die Stadt Neumünster gehört ebenso dazu wie der Landkreis Uelzen. Ich denke, man tritt niemandem zu nahe, wenn man feststellt, dass all diese Orte für sich genommen auf der europäischen Landkarte wirtschaftlich nicht oder kaum wahrnehmbar sind, als Metropolregion Hamburg hingegen schon. Hier besitzt man Schlagkraft“, sagt der SAG-Vorstand. „Die andere Seite: Hamburg allein ist mit seinen 1,8 Millionen Einwohnern auf der internationalen Landkarte immer noch zu klein. Die Hansestadt braucht das Umland, um einen Wirtschaftsraum mit fünf Millionen Menschen darzustellen. Hinzu kommen Themen- und Fragestellungen wie der zukünftige Flächenbedarf für Wohnen und Gewerbe. Hier stößt ein Stadtstaat an natürliche Grenzen. Wir können also von einer symbiotischen Beziehung sprechen, die entwicklungsfähig ist.“ Was läge aus Hamburger Sicht also näher, als mit den Nachbarn konsequent gemeinsame Sache zu machen? Krüger: „Trotz positiver Entwicklungen gibt es nach wie vor eine Hemmung durch die politisch-administrativen Grenzen. Wenn wir uns mal Stuttgart und München anschauen, haben wir gänzlich andere Voraussetzungen. München und sein starkes Umland gehören zu Bayern. Stuttgart und die Nachbarkreise gehören zu Baden-Württemberg. In beiden Fällen ist Landesförderung kein Problem. Die Metropolregion Hamburg umfasst mit der Hansestadt, Niedersachsen, Schleswig-Holstein und Mecklenburg-Vorpommern gleich vier Bundesländer – so viele wie in keiner anderen Metropolregion Deutschlands. Das macht es so kompliziert.“

Gemeinsame Strategie wünschenswert

Das Ergebnis des vorrangigen Blicks auf Landesinteressen ist ernüchternd. Krüger: „Die Metropolregion Hamburg verfügt heute beispielsweise über keine gemeinsame Innovations- und damit Wachstumsstrategie. Es gibt zwar die jeweils bilateralen Förderfonds der Metropolregion, aber viele Fördertöpfe sind auf die jeweiligen Länder beschränkt und machen an den Landesgrenzen halt. Und was völlig unterentwickelt ist: der gemeinsame Außenauftritt. 2017 plant der Wirtschaftsförderungsrat daher erstmals die Ausrichtung einer gemeinsamen Veranstaltung in Berlin. Unser Wunsch ist es, die Aufmerksamkeit für die Metropolregion Hamburg auch im politischen Berlin zu stärken.“ Ein erster Schritt, denn die Metropolregion ist insgesamt zu wenig präsent. Beispielsweise gibt es weder einen regelmäßigen Auftritt bei Veranstaltungen wie der „Europäischen Woche der Regionen und Städte“ in Brüssel noch bei bedeutenden Messen. Eine Ausnahme ist die Expo Real in München. Hamburg dominiert den Auftritt auf der Immobilienmesse aber deutlich. Krüger ist ein klarer Befürworter der Metropolregion Hamburg. „Der politische Wille ist erklärtermaßen vorhanden, aber in der Umsetzung, insbesondere bei Wirtschaftsthemen, gibt es noch viel Luft nach oben. Was fehlt ist, meines Erachtens die klare Direktive, gemeinsame Sache zu machen. Die formalen Grundlagen sind mit Staats- und Kooperationsvertrag ja seit langem einem vorhanden.“ wb

Herz-Therapie für Harburg

BID Sand geht in die Realisierungsphase – Erste Entwürfe – Neues vom Citymanagement

Erste Ansichten geben einen kleinen Vorgeschmack auf die Veränderungen, die sich für den Harburger Sand abzeichnen.

Gute Nachrichten für das Herz Harburgs: Der Sand, auf dem traditionell der Wochenmarkt stattfindet, sieht einer Zeit entgegen, die eine deutliche Verbesserung der Vor-Ort-Situation verspricht. Das Citymanagement Harburg ist seit August damit beauftragt, den Business Improvement District (BID) Sand-Hölertwiete mit Leben zu erfüllen. Nachdem das BID Lüneburger Straße nach insgesamt mehr als sechs Jahren unter Regie von konsalt (siehe Bericht auf dieser Seite) nun eine Verschnaufpause einlegt, verlagern sich die Belebungs- und Verschönerungsaktivitäten auf das städtische Areal rund um den Markt. Der BID soll mit Mitteln, die von den Anliegern erhoben werden, insgesamt zu einer Verbesserung der Einzelhandelssituation führen. Mit den Maßnahmen, die zurzeit in der Abstimmung sind, soll das Bild aber auch insgesamt aufgewertet werden.

Weihnachtliche Hochsaison

Die Federführung haben Citymanagerin Melanie-Gitte Lansmann und der Vorstandsvorsitzende von Citymanagement Harburg e.V, Bernd Meyer, übernommen. 33 Grundeigentümer, darunter die Sparkasse Harburg-Buxtehude, die Haspa und die Commerzbank, werden insgesamt einen Etat in Höhe von rund 845 000 Euro bereitstellen, verteilt auf drei Jahre. Die Zustimmung für die Einrichtung des BID lag bei 87,8 Prozent.

Ungeachtet dieser Langzeitaufgabe ist für das Citymanagement zurzeit Hochsaison. Das Weihnachtsgeschäft brummt. Melanie Gitte Lansmann und ihr Team haben die Innenstadt in ein Lichtermeer getaucht. Hier arbeitet der Verein Hand in Hand mit dem Weihnachtsmarkt auf dem Rathausplatz. Die Liste der Weihnachtsaktionen ist lang und beschert den Harburgern sowie Besuchern von außerhalb mit allerlei Überraschungen festliche Vorweihnachtsstimmung. Harburg ist dabei immer auch ein kleiner Spiegel der großen Schwester Hamburg. Das gilt für den Vergleich Hafen-City – Channel Hamburg ebenso wie für den großen Hamburger Weihnachtsmarkt auf dem Rathausmarkt, der in dem kleinen Pendant auf dem Harburger Rathausmarkt seine Entsprechung findet. Trotz aller Schwierigkeiten in den vergangenen Jahren ist es Organisatorin Anne Rehberg (WAGS Hamburg events) immer wieder gelungen, ihren Markt in Harburg auf die Beine zu stellen. Auch hier finden Aktionen gemeinsam mit dem Citymanagement statt. Wer Engel treffen möchte, hat dazu die Chance in Harburg – zum Beispiel am 17. Dezember. Der Markt ist bis zum 29. Dezember geöffnet, bereits am 28. Dezember findet ein großes Feuerwerk statt.

Die Wikinger kommen

Sie kommen nicht zum ersten Mal nach Harburg: Zum Wikingerfest am Sonntag, 29. Januar, schwingen wieder die Angst einflößenden, aber friedlichen Nordmänner ihre Schwerter in der Harburger City. Das Wikinger-Fest war bereits in den Vorjahren ein voller Erfolg und setzt nach Wochen der Besinnlichkeit einen erdigen Kontrapunkt zum Jahresbeginn. Die Wikingergesellschaft Altes Land wird in diesem Jahr die gesamte Fußgängerzone und die Center erobern und für den Fall eisiger Temperaturen ganz sicher auch einen heißen Kübel Met auf dem Feuer haben. Wer einen Faible für die Recken des Nordens hat, sollte sich den Termin für einen Besuch in Harburg-City, an dem die Geschäfte von 13 bis 18 Uhr öffnen werden, vormerken. wb

Schade, dass Harburg kein Bergdorf ist…

Letzter Auftritt von konsalt – Warum es so schwierig ist, die Fußgängerzone Lüneburger Straße wieder flott zu machen

Von Wolfgang Becker

Es war der letzte offizielle Auftritt von konsalt-Geschäftsführerin Margit Bonacker als Verantwortliche für die inhaltliche Ausgestaltung des Business Improvement District (BID) Lüneburger Straße in Harburg. Beim sechsten „Runden Tisch Immostandort Lüneburger Straße“ ließ sie die Jahre seit 2007 Revue passieren, in denen verschiedene konsalt-Projektleiter damit beschäftigt waren, die Fußgängerstraße in der Harburger Innenstadt zu reanimieren. Thema der Veranstaltung: „Shopping, Wohnen, Freizeit – Die Zukunft der Lüneburger Straße als lebendiger und urbaner Standort?!“ Die Bilanz, nachzulesen in der September-Ausgabe von Business & People, fiel gemischt aus. Längst ist die Straße noch nicht wieder zu blühendem Leben erwacht, aber der Verfall ist durchaus gestoppt. Immerhin gehörte die „Lü“ – ein Begriff, der erstmals bereits in dem 2000 erschienenen Buch „Harburg von 1970 bis heute“ fiel – zu den BID-Pionieren in Hamburg.

Zwischen Dönertüte und „Vierjahreszeiten“

Mittlerweile gibt es in der Hansestadt 24 BID-Zonen, die durchweg das Ziel haben, die Standorte attraktiver zu machen und den dort vorhandenen Einzelhandel zu stärken. So war es auch in der von Leerständen geplagten Lüneburger Straße, als konsalt 2008 endlich offiziell zum BID-Aufgabenträger benannt wurde – ein Platz zwischen den Stühlen, auf denen die Grundeigentümer, die Politiker und die Verwaltungsleute sitzen. Mit dem Geld der Anlieger, die per Gesetz zur Mitfinanzierung verpflichtet werden, konnte denn auch einiges erreicht werden. Außerdem flossen Kompensationsmittel als Ausgleich für die Erweiterung der Verkaufsfläche im Phoenix-Center. Unter anderem wurde der sogenannte „Schmuddeltunnel“, eine Wortschöpfung der „Harburger Anzeigen und Nachrichten“, zwischen der Lüneburger Straße und der Seevepassage verschönert. Aus einem inoffiziellen öffentlichen Noturinal wurde ein Ort der Kunst.

Kunst verbindet: Im schweizer Bergdorf Vercorin (Wallis) findet jedes Jahr eine andere Aktion statt – ein Vorbild auch für Fußgängerzonen? Das Foto zeigt die Arbeit „street painting #5“ von L/B aus dem Jahr 2010. Foto: L/B oder Robert Hofer

Wie ein öffentlicher Raum einzigartig gestaltet werden kann, führte Sofia Petersson vom Büro ANNABAU Architektur und Landschaft anhand einiger eindrucksvoller Fotos vor, die zeigten, dass Kunst nicht selten der Schlüssel zum Alleinstellungsmerkmal und zur Schaffung von Identität ist. So macht der Kunstverein R&Art in dem malerischen schweizer Bergdorf Vercorin (Wallis) jedes Jahr eine verbindende Aktion, in deren Rahmen ein zeitlich limitiertes Gesamtkunstwerk entsteht, das den ganzen Ort umfasst. Nun hat Harburg mit einem Bergdorf ungefähr so viel gemeinsam wie eine Dönertüte mit dem Hotel „Vierjahreszeiten“, aber die Grundidee ist spannend. ANNABAU hatte, wie in B&P berichtet, den Wettbewerb zur Neugestaltung der Seevepassage gewonnen und dabei schon einmal mutig den wohl größten Schwachpunkt der Innenstadt weggeplant: die Lindbergsche „Harburg-Center-Ruine“ am Harburger Ring.

Mit diesem Fingerabdruck eröffnete Sofia Petersson vom Büro ANNABAU ihren Vortrag. Dahinter steckt die Frage: Was ist eigentlich das Typische und Einzigartige einer Fußgängerzone?

Stabilisiert, aber nicht austherapiert: Die Harburger Fußgängerzone Lüneburger Straße ist seit mehr als acht Jahren Business Improvement District. Fotos: Wolfgang Becker

Kein Grund für ein schlechtes Image?

Mit harten Fakten konfrontierte Heinrich Wilke, Geschäftsführer der Imentas Immobilienpartner GmbH. Er ist seit knapp zehn Jahren im Hamburger Süden aktiv und kommt aus dem Ruhrgebiet. Sein Statement zu Harburg: „Als ich zum ersten Mal herkam, fiel mir nichts Negatives auf. Das waren ganz normale Verhältnisse, so wie ich sie aus meiner Heimat kannte. Also kein Grund für ein schlechtes Image.“

Doch um das Harburger Image steht es nach wie vor nicht zum Besten. Deshalb ist allgemeiner Konsens, dass die Aufbauarbeit in der „Lü“ auch nach der Ära konsalt weitergehen muss. Hier wird das Citymanagement in die Pflicht genommen. Wilke bezeichnete das Marktumfeld der Lüneburger Straße aus Immobiliensicht aufgrund der klassischen Parameter wie Bevölkerungsentwicklung, Einkommensentwicklung, Kapitalverfügbarkeit, Einzelhandels- und Büroflächenangebot als gut bis sehr gut. Auch wenn die Objektattraktivität – also der Zustand der einzelnen Immobilien – eher im Mittelfeld anzusiedeln sei, müsste von Harburg ein hoher Impuls für Investoren ausgehen. Wilke: „Die Frage ist, warum das nicht in dem Maße stattfindet.“

Diese Faktoren bremsen die Entwicklung

An einem Rechenbeispiel machte der Immobilienexperte deutlich, dass die Objekte einen zu hohen Einstandspreis haben, den Investoren nur durch eine höhere Auslastung ausgleichen könnten. Bremswirkung entfalte sich durch mehrere Faktoren: die bundesweit nachhaltige Schwäche im Einzelhandel, fehlende Markttransparenz, zu kleine Grundstücke, unzeitgemäße oder fehlende Bebauungspläne und auf die „Lü“ bezogen eine nur geringe Bau- und Grundrissqualität. Hinzu kämen die teils älteren Grundeigentümer, die Investitionen scheuten und stattdessen lieber ihre Immobilien „abwohnten“, sowie falsche, also überhöhte Preisvorstellungen.

Fazit: Ein altes Schlachtschiff wie die Lüneburger Straße wieder flott zu machen, ist ein komplexes und zeitintensives Thema. Wobei der Erfolg mangels Konzepten und angesichts neuer Trends wie dem Online-Handel sowie komplizierter Eigentumsverhältnisse durchaus nicht selbstverständlich ist.

Bringt deutlich mehr als das Sparbuch

Der hydraulische Heizungsabgleich

Rainer Kalbe und Nils Gröndahl (Hartmann Haustechnik) über effiziente Technik zum Energieeinsparen

Nils Gröndahl ist als Projektleiter bei Hartmann Haustechnik beschäftigt. Hier zeigt er an seinem Arbeitsplatz eine moderne elektrisch regelbare Heizungspumpe für ein größeres Mehrfamilienhaus. Der Einbau amortisiert sich nach drei bis vier Jahren.

Foto: Wolfgang Becker

Energieeinsparung ist das Gebot der Stunde – nicht nur politisch wird an den Stellschrauben gedreht, auch die Heizungsbauer sind darauf getrimmt, Heizungen so einzustellen, dass jeder Raum im Haus exakt die Energiezufuhr bekommt, die es braucht, um eine behagliche Atmosphäre zu erzeugen. Kellerräume und Hauswirtschaftsräume werden eher zurückhaltend beheizt, aber im Wohnzimmer sollte abends niemand frieren. Die individuelle Regelung ist heutzutage Standard. „Um optimale Ergebnisse zu erzielen, ist der hydraulische Abgleich der Heizungsanlage notwendig“, sagt Rainer Kalbe, Inhaber von Hartmann Haustechnik in Wilhelmsburg, und verweist damit auf ein Thema, mit dem der Laie in der Regel wenig anfangen kann. Gut zu wissen ist allerdings, dass es ohne diesen Abgleich keinen effizienten Heizbetrieb geben kann.

Hartmann-Mitarbeiter Nils Gröndahl ist Fachmann für den Bereich der Heizungsoptimierung. Er erläutert das Ziel des hydraulischen Abgleichs: „Es geht darum, mit dem geringsten möglichen energetischen Aufwand exakt die Wärmemenge in den Raum zu bringen, die benötigt wird.“ Die Optimierung der Wärmeströme sorgt gleich für mehrere Einspareffekte: Zum einen wird weniger Primärenergie verbraucht (Gas, Öl), zum anderen wird Strom gespart, weil weniger Pumpenleistung erforderlich ist. Rainer Kalbe: „Es macht schon einen spürbaren Unterschied, ob die Pumpe ständig arbeitet oder ob sie zwischendurch runtergefahren wird. Da kommen im Jahr schnell an die 80 Euro zusammen – nur Stromkosten.“

Klingt alles logisch, ist aber viel komplizierter, als auf den ersten Blick erkennbar. Die Verbrauchsoptimierung ist von einer Reihe von Faktoren abhängig, die bei der Heizungssteuerung bedacht werden müssen. Berechnet werden müssen beispielsweise die vorhandene Heizfläche pro Raum (Heizkörper, Fußbodenheizung, Wandheizung), der Aufbau der Außenwand, die Fensterflächen und der damit verbundene Wärmeverlust des Gebäudes. Und: Wie berücksichtige ich die Außentemperatur? Welche Leitungen sind eingebaut?

Heizungsrohr zu dick?

Dazu Nils Gröndahl: „Um die optimalen Einstellungen zu berechnen, gibt es Tabellen, Listen, technische Vorgaben und natürlich die vorhandenen Verhältnisse. Ein Beispiel: Jedes Berechnungssystem gibt Heizungsrohre mit einem Durchmessen von zwölf Millimetern vor. Eingebaut werden aber 15-Millimeter-Leitungen – weil die Formstücke billiger sind.“ Ein weiterer Punkt: In vielen Häusern sind noch Pumpen eingebaut, die nicht elektrisch regelbar sind – sie können die Pumpleistung nicht anpassen, verbrauchen also häufig viel zu viel Strom. Kalbe: „Ältere Standardpumpen verbrauchen im Dauerbetrieb so um die 80 bis 100 Watt. Der Einbau selbstregelbarer Pumpen amortisiert sich bereits nach drei bis vier Jahren, denn sie werden phasenweise eben nur mit zwei oder drei Watt betrieben. Das macht sich deutlich bemerkbar. Vergleichbar ist das mit dem Austausch einer starken Glühbirne gegen eine LED-Beleuchtung.“

Um eine optimale Heizungsanlage zu betreiben, müssen also die Voraussetzungen stimmen: eine elektrisch geregelte Pumpe (Hocheffizienzpumpe), möglichst ein Brennwertgerät (das die sich im Abgas befindliche Wärme zusätzlich nutzbar macht), voreinstellbare Ventile, eine über die Außentemperatur geregelte und eine programmierbare Steuerung. Bei großen Wohnanlagen bewirkt der hydraulische Abgleich Einsparungen im vier- bis fünfstelligen Euro-Bereich. Hartmann Haustechnik hat in den vergangenen Jahren mit großem Erfolg für diverse große Wohnungsverwaltungen einen hydraulischen Abgleich durchgeführt – übrigens nicht nur im Bereich der Heizungsanlagen, sondern auch, um die Zirkulation komplexer Warmwasserverteilungsnetze zu optimieren. wb

TIPP

Die Bundesregierung setzt mit einem Förderprogramm Anreize für Anlagenbetreiber. Seit dem 1.August 2016 beteiligt sich das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) mit 30 Prozent an den Nettoinvestitionskosten für einen Austausch einer ungeregelten Pumpe durch eine Hocheffizienzpumpe oder der Durchführung eines hydraulischen Abgleichs.

Neues beginnt, wo Grenzen enden.

Für Geschäftskunden[1]: Der neue Audi Q7 – jetzt bei uns zu attraktiven Konditionen leasen.

Eines unserer Top-Leasingangebote für Geschäftskunden[1]:
z. B. Audi Q7 3.0 TDI ultra quattro, 8-stufige tiptronic*
Anschlussgarantie (1 Jahr, max. 60.000 km)[2], 4-Zonen-Komfortklimaautomatik, Audi connect, Audi virtual cockpit mit 12,3 Zoll, Einparkhilfe plus, Geschwindigkeitsregelanlage, MMI Navigation plus mit MMI touch, Sitzheizung vorn, S line Sportpaket u. v. m.

€ 469,–
monatliche Leasingrate
zzgl. Mehrwertsteuer

Leistung:	160 kW (218 PS)
Sonderzahlung:	€ 1.680,–
zzgl. Überführungs- und Zulassungskosten	
Jährliche Fahrleistung:	10.000 km
Vertragslaufzeit:	36 Monate

Ein Leasingangebot der Audi Leasing, Zweigniederlassung der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorner Straße 57, 38112 Braunschweig. Bonität vorausgesetzt.

*Kraftstoffverbrauch in l/100 km: innerorts 6,4; außerorts 5,7; kombiniert 6,0; CO_2-Emissionen in g/km: 157; Energieeffizienzklasse A

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

[1] Das Angebot gilt nur für Kunden, die zum Zeitpunkt der Bestellung bereits sechs Monate als Gewerbetreibender (ohne gültigen Konzern-Großkundenvertrag bzw. die in keinem gültigen Großkundenvertrag bestellberechtigt sind), selbstständiger Freiberufler, selbstständiger Land- und Forstwirt oder Genossenschaft aktiv sind. Bei der vom Kunden ausgeführten Tätigkeit muss es sich um seine Haupteinnahmequelle handeln.
[2] Kostenlose Anschlussgarantie der AUDI AG (Ettinger Straße, 85045 Ingolstadt) für 1 Jahr im Anschluss an die 2-jährige Herstellergarantie und bis zu 60.000 km Gesamtfahrleistung für den Audi Q7 3.0 TDI ultra quattro, 8-stufige tiptronic.

Infos, Fragen, Probefahrt? 04183/932 0003

Kuhn+Witte
Ihr Vertrauen ist unser Antrieb

Autohaus Kuhn+Witte GmbH & Co. KG

Allerbeeksring 2–12, 21266 Jesteburg, Tel.: 04183/932 0003, info@kuhn-witte.de, www.kuhn-witte-audi.de

Der Berg ruft – und zwar richtig!

Abgefahren: VAV Medientechnik baut Doku-Zentrum auf dem Matterhorn – Der mit 3883 Metern vermutlich höchste Showroom der Welt

Foto: fotolia Peter Stein

VAV

Ein gestochen scharfes Bild auf dem Schirm, guter Sound, eine einwandfreie Videoübertragung, einfache Bedienung und – falls gewünscht – die passende Beleuchtung: Das ist das Metier, mit dem sich die Buxtehuder VAV Medientechnik Nord befasst. Das Unternehmen an der Rudolf-Diesel-Straße erledigt im digitalen Zeitalter das, wozu vor 30 Jahren noch der klassische Radio- und Fernsehmechaniker gerufen wurde: Geschäftsführer Thomas Schwabel und seine Mannschaft schaffen gute Verbindungen – und das auf technisch höchstem Niveau. B&P stellt ab sofort eine Auswahl ungewöhnlicher VAV-Projekte vor.

Heute: Die Cinema Lounge auf dem Matterhorn.

Das dürfte der höchste Showroom Europas, wenn nicht gar weltweit sein: Die VAV Medientechnik Gruppe mit Sitz in Landsberg, München und Buxtehude hat auf dem alpinen Heiligtum der Schweiz, dem Matterhorn, speziell entwickelte Projektions- und Audiotechnik installiert, um den Besuchern des legendären Berges auf 3883 Metern Höhe Einblick in die Welt der Alpen zu geben. Auftraggeber war die Zermatt Bergbahnen AG. Für Thomas Schwabel, Geschäftsführer der VAV Nord in Buxtehude, ist dieser Auftrag ein Referenzprojekt. Er stellte per Video-Konferenz den Kontakt zu Johannes Schimana her – VAV-Vertriebsmitarbeiter am Standort München. Er war für die Konzeption verantwortlich und berichtete B&P über den vielleicht ungewöhnlichsten Auftrag, den die VAV Medientechnik Gruppe jemals umgesetzt hat.

Stollen im Permafrost

Die Lage vor Ort: Als beliebte Touristenattraktion geht es von Zermatt aus mit der Gondel-Bahn über den Theodul-Gletscher hoch zum Matterhorn Glacier Paradise, einem Gletscherpalast zwischen dem Breithorn und dem mehr als 4400 Meter hohen Matterhorn-Gipfel. Über einen etwa 100 Meter langen Tunnel erreichen die Passagiere eine Aussichtsplattform mit einem grandiosen Panoramablick. Dass dabei viele Fragen aufkommen, liegt auf der Hand – und deshalb ließ die Bergbahnen AG einen kleinen Seitenstollen in den Permafrost schlagen, um dort 2014 ein audiovisuelles Informationszentrum zu realisieren. Den Zuschlag erhielt das deutsche Unternehmen VAV.

Schimana: „Man kann sich vorstellen, dass das eine ganz besondere Herausforderung war – sowohl technisch als auch arbeitstechnisch und logistisch.“ Vier Mal musste der Helikopter fliegen, um das Material auf den Berg zu schaffen. Zwei Wochen lang waren drei Monteure in dem eiskalten Stollen damit beschäftigt, die Technik einzubauen. Schimana: „In der dünnen Luft fällt jeder Handgriff schwer. Die Muskeln schmerzen. Die Arbeit strengt unglaublich an. Fast noch schlimmer: Man kann gar nicht mehr klar denken. Es stellen sich Kopfschmerzen ein. Das sind die Symptome der Höhenkrankheit, unter der vereinzelt übrigens auch Touristen leiden, wenn sie sich von Zermatt aus auf fast 4000 Meter transportieren lassen.“ Schimana weiter: „Nachts werden es da oben schon mal minus 40 Grad. Hier eine Deckenbefestigung für den schweren Projektor zu installieren, ist gar nicht so ohne, denn die Halterungen sitzen im Permafrost. Beheizen kann man die Geräte nicht, sonst lösen sich die Halterungen.“

Nur zwei Lampenwechsel

Auch technische Anlagen tun sich schwer, bei extremen Klimaschwankungen zwischen zehn Grad plus und zehn Grad minus zuverlässig zu funktionieren. Der lichtstarke Projektor, eigentlich ein Serienprodukt von Panasonic, wurde deshalb extra technisch auf die Klimaverhältnisse am Einsatzort angepasst und in einem Decken-Klimagehäuse untergebracht. Schimana: „Bis heute funktioniert er tadellos. Wir hatten lediglich zwei Lampenwechsel.“ Da der Raum auch für Events gebucht werden kann, wurde ein Wandanschlussfeld montiert, über das Präsentationen vor Ort eingesteuert werden können. Per WLAN können Informationen von Notebooks, Tablets und Smartphones direkt auf die Leinwand gebracht werden. Die Steuerung erfolgt über ein Touchpanel.

In dem Seitenstollen ist eine fünf mal drei Meter große Projektionsfläche mit integrierter Beschallung aufgebaut, auf der Besucher Informationen über die alpine Welt bekommen. Dazu sitzen sie in sogenannten Kokons, eiförmigen Kapseln, die beheizt und mit Lautsprechern ausgestattet sind. Auftragsvolumen gesamt: rund 140 000 Euro.

Für VAV ist die Cinema Lounge Matterhorn Glacier Paradise ein Leuchtturmprojekt und der Beleg dafür, dass es eigentlich kaum eine Situation gibt, die technisch nicht zu meistern wäre. Und auch administrativ: Alpen-Fans wissen, dass Zermatt autofrei ist. Wer hier schweres Gerät mit dem Lastwagen anliefern will, braucht eine Ausnahmegenehmigung der Kantonsverwaltung. Schimana: „Wenn man weiß, wie die Regeln sind, läuft das in der Schweiz alles sehr akurat ab.“

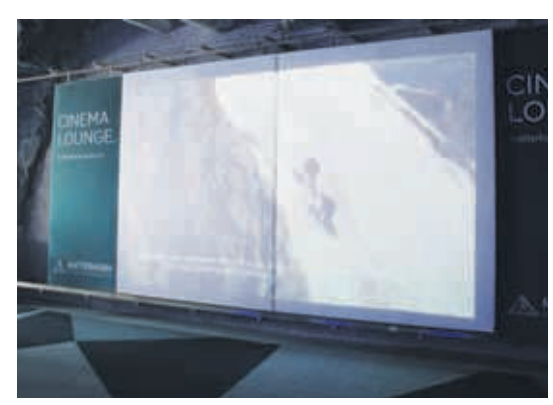
Showroom in Hamburg

Die VAV Medientechnik Gruppe ist ein Unternehmensverbund der Unternehmen VAV Nord und VAV Süd mit insgesamt vier Standorten ab 2017. Die VAV Süd hat ihren Hauptsitz in Landsberg und betreibt einen weiteren Standort in München. Die VAV Nord hat ihren Sitz in Buxtehude und wird im Januar 2017 einen Standort in Hamburg-Bahrenfeld eröffnen. Schwabel: „Wir brauchen einfach eine stärkere Präsenz bei unseren Kunden. Im Laufe des ersten Halbjahres werden wir eine innovative Ausstellung einrichten, um die jeweils neueste Technik unseren Kunden zeigen zu können.“ wb

Web: www.vav-medientechnik.de

Doku-Zentrum in fast 4000 Metern Höhe: Die Besucher der Cinema Lounge sitzen in beheizten Kokons vor der Präsentationswand.

Johannes Schimana ist Vertriebsmitarbeiter bei VAV in München. Er hat das Matterhornprojekt betreut.



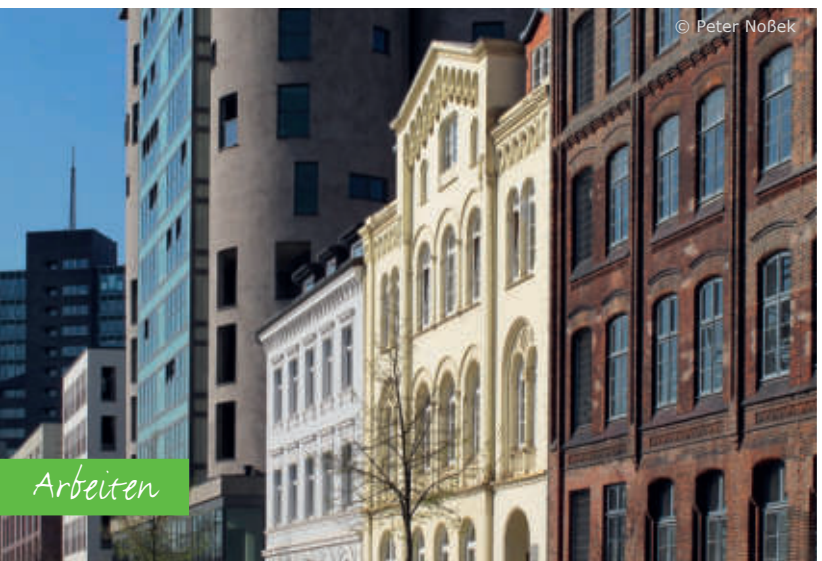
Drei mal fünf Meter groß ist die Projektionsfläche. Sie kann bei Events auch vor Ort über Laptop, Tablet und Smartphone angesteuert werden. Fotos: Johannes Schimana

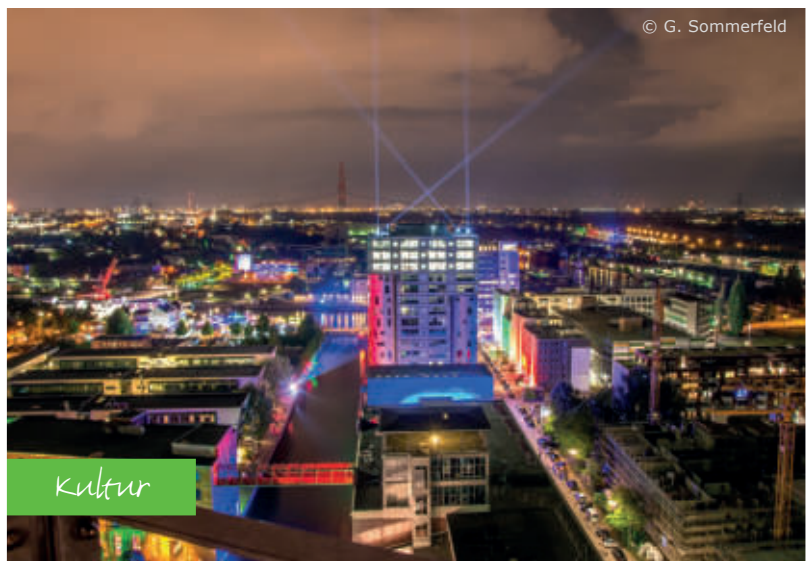
channel hamburg

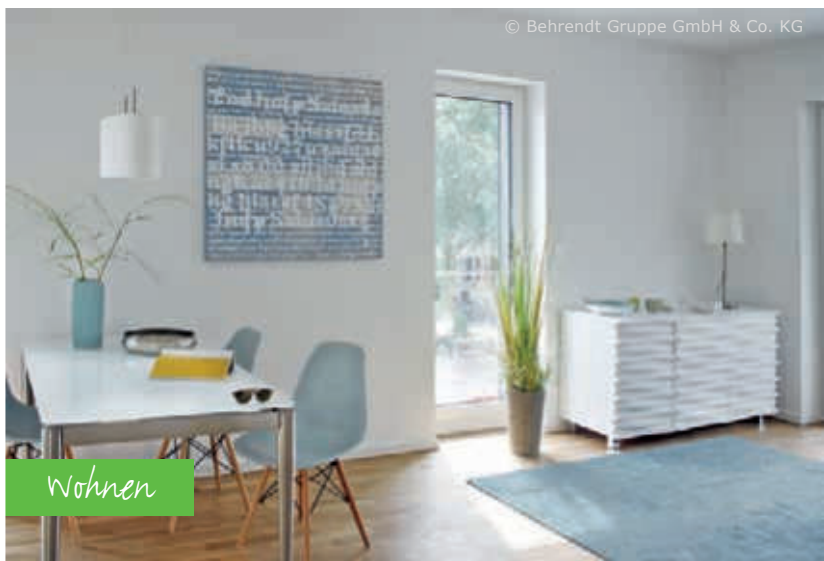
Ihr Standort im Hamburger Süden

einzigartig und vielfältig

www.channel-hamburg.de







Hell, geräumig, großzügig: Die Container-Klassenräume unterscheiden sich kaum von regulären Schulbauten.

Wenn ein starker Jahrgang an die Schultür klopft …

… ist schnelles Handeln gefragt, um Raum zu schaffen. Wie das geht, erläutert AMTRA-Niederlassungsleiter Wolf Goger

Was die Region Köln kann, kann der Süden Hamburgs schon lange: zum Beispiel Kindertagesstätten und Räume für Schulklassen in Rekordzeit aus dem Boden stampfen. Wie? Darauf hat Wolf Goger, Niederlassungsleiter der AMTRA Mobilraum GmbH in Heidenau, die passende Antwort: „AMTRA bietet zu diesem Zweck zwei unterschiedliche Modulbausysteme an. Zum einen die Schulpavillons bei kurzfristigeren Einsätzen und Standdauern bis zu zwei Jahren, beispielsweise als Ersatzraum bei Sanierungsarbeiten. Als Alternative bietet sich die besonders hochwertige X-tend-Baureihe für Standzeiten von mehr als zwei Jahren an, die voll baugenehmigungsfähig ist und bereits die neueste EnEV einhält sowie besondere Brandschutzerfordernisse berücksichtigt. Beide Containertypen lassen sich perfekt zu großen Räumen zusammenbauen und zeichnen sich durch ein exzellentes Preis-Leistungsverhältnis aus."

Das AMTRA-Konzept kommt zur rechten Zeit in die Region Hamburg, denn gleich mehrere Entwicklungen machen es für die kommunalen Verwalter unumgänglich, sich mit der Schaffung von zusätzlichen Raumangeboten zu befassen, die absehbar nach einiger Zeit wieder überflüssig werden dürften – also den Bau neuer fester Gebäude schon aus Kostengründen ausschließen.

BEISPIEL 1: Drei Mütter aus Leipzig haben vor dem Bundesgerichtshof (BGH) in Karlsruhe das grundsätzliche Recht auf Verdienstausfall erstritten, wenn die Kommune keine Kitaplätze anbietet und den Eltern dadurch Gehaltseinbußen entstehen, berichtet der „Spiegel" im Oktober. Für Kommunen, die bislang über keine ausreichende Anzahl an Kita-Plätzen verfügen. Ein Alarmsignal, denn jetzt könnte es teuer werden, wenn Eltern ihr Recht einklagen oder Schadenersatz wegen unterlassener Umsetzung des garantierten Kita-Platzes einklagen.

BEISPIEL 2: Eine Gemeinde hat endlich ihr neues Wohngebiet gefüllt und freut sich über viele junge Familien, die sich „im Dorf" niedergelassen haben. Doch irgendwann kommen die Kinder in die Grundschule – und sind nach vier Jahren wieder raus. Dieser Prozess mag sich über einen längeren Zeitraum erstrecken und führt phasenweise zu einem erhöhten, aber absehbar befristet notwendigen Raumangebot. Deswegen neu bauen? Da stellt sich schnell die Frage nach dem danach. Leerstehende Schulbauten sind in der Regel nicht oder zumindest erst nach erheblichen Umbauten sinnvoll zu nutzen.

BEISPIEL 3: Durch die Flüchtlingseinrichtung steht unvermittelt ein starker Schuljahrgang „vor der Tür". Keiner weiß, ob und wenn ja, wie lange die Familien bleiben dürfen, deren Kinder in Deutschland schulpflichtig sind. Auch hier ist ein klassischer Anbau an die Schule unsinnig und zudem viel zu langwierig. Gefragt ist eine schnelle Lösung, denn die zusätzlichen Kinder waren nicht geplant, sind aber da.

Alle Beispiele machen deutlich, was das Gebot der Stunde ist: schnelles Handeln ist gefragt. Für Goger und seine Mannschaft ist das Alltag: „Unser Unternehmen ist in diesem Bereich extrem erfolgreich und hat bereits diverse temporäre Schulersatzbauten und Kitas errichtet, so heißt das bei uns. Allerdings gilt das vor allem für den Kölner Raum."

Im Norden der Republik ist Aufbauarbeit gefragt. Goger hat einen Mitarbeiter abgestellt, der sich allein auf den Vertrieb im kommunalen Bereich kümmert. Er räumt ein: „In den ländlichen Kommunen haben wir durchaus Kontakte, in den Großstädten ist das schwieriger. Aber Bremen braucht beispielsweise 2000 neue Kita-Plätze. Wo sollen die eigentlich herkommen? Und was wird aus ihnen, wenn die Kinder in der Schule angekommen sind?" Eine berechtigte Frage, auf die es eine so pragmatische wie intelligente Antwort gibt: ein zeitlich limitiertes Raumangebot, das spurenlos wieder abgebaut werden kann, wenn die Bedarfswelle vorüber ist.

Perfekt ausgestattet

Speziell für diese Anwendung hat AMTRA die Xtend-Container entwickelt. Der Blick in eine „Container-Klasse" überrascht: Es ist hell und freundlich, als Container-Bau gar nicht zu erkennen, das Raumklima wird geregelt, die Deckenhöhe stimmt, der Energieverbrauch ist durch gute Dämmung minimiert. Fünf bis sechs Container lassen sich zu einem Klassenraum zusammenfügen. Je nach Ausstattung variieren die Mietkosten: Ist Nadelfilz auf dem Boden gewünscht? Soll eine Lärm dämmende Decke eingebaut werden? Ist eine Klimaanlage erforderlich? Die Räume können perfekt ausgestattet werden – mit funkvernetzten Brandmeldern, Wärmepumpe zum Kühlen und Heizen, Panikschlössern, Sonnenschutz, Brandschutz, Notbeleuchtung, Notausgängen, CO_2-Filteranlage und vielem mehr. Die Materialien dünsten nicht aus. Kommunen, die so eine Lösung präferieren, brauchen nicht mehr als eine einigermaßen ebene Fläche. Goger: „Das Schöne ist: Bei der Planung ist man total flexibel. Allerdings ist es bei geplanter längerer Standzeit sinnvoll, ein detailliertes Nutzungskonzept zu erstellen." wb

Web: www.amtra-gmbh.de

TUTECH steht für aktiven Technologie- und Wissenstransfer.
Mit der Verknüpfung unternehmerischen und wissenschaftlichen Potenzials will TUTECH nachhaltig Werte für Gesellschaft, Wissenschaft und Wirtschaft schaffen. Denn erst durch die Anwendung neuer Forschungsergebnisse und Erfindungen entstehen echte Innovationen.

TUTECH INNOVATION GMBH | Harburger Schloßstraße 6-12 | 21079 Hamburg tutech.de

Wirtschaftstreff Wir in Hamburgs Mitte

Wiedersehen im Börsensaal der Handwerkskammer Hamburg

Business & People hatte eingeladen und 130 Unternehmen waren am Ende Januar dieses Jahres in der Handelskammer Hamburg dabei. Der Erfolg der ersten Veranstaltung „Wir in Hamburgs Mitte“ war eindeutig, denn 69 Prozent der Teilnehmer fanden den Wirtschaftstreff „sehr gut“, und 14 Prozent bewerteten ihn mit „super“. Damit war klar: Es wird eine Neuauflage geben. Die wird nun am Mittwoch, dem 1. Februar 2017 stattfinden – erneut in der Handelskammer am Adolphsplatz in Hamburg City.

Schon während der ersten Netzwerkveranstaltung in Hamburgs Mitte waren sich die Initiatoren von Business & People und der HASPA einig. „Das muss eine Fortsetzung finden“, meinte Arent Bolte, Redionalbereichsdirektor der Haspa. Und auch die Handelskammer selbst war begeistert und sagte zu, bei der nächsten Veranstaltung als Kooperationspartner ins Boot zu steigen. Damit waren die Rahmenbedingungen für die Neuauflage geschaffen, die am 1. Februar im Börsensaal und im Commerzsaal der Handelskammer Hamburg veranstaltet wird.

Der zweite Netzwerktreff „Wir in Hamburgs Mitte“ wird organisatorisch und inhaltlich eine nahtlose Fortsetzung des ersten Events und nimmt die bisher positiven Elemente aus den vier Wirtschaftstreffs „Wir im Süden“ auf.

Das heißt: Der minimalistische Aufwand für die beteiligten Unternehmen ist ein Markenzeichen dieser Veranstaltung, bei der alle Teilnehmer die gleiche Präsentation bekommen, mit einem Bistrotisch und einem Roll-up. Sofern ein Roll-up (Standardmaß 85 Zentimeter breit und 200 Zentimeter hoch) vorhanden ist, kann es mitgebracht werden.

Die Teilnehmer werden die Breite der Wirtschaft, besonders des Mittelstandes, spiegeln: Vom Top-Unternehmen bis zum Existenzgründer, vom Rechtsanwalt bis zum Steuerberater, vom Dienstleister bis zum Handwerker. Nach der Begrüßung um 12 Uhr steht in den Räumen der Handelskammer für die Teilnehmer nur noch ein Thema auf der Tagesordnung: Wie kann ich mit wem neue Geschäftskontakte knüpfen? Umsätze generieren durch neue Kunden – das ist Sinn und Zweck dieser Veranstaltung, die nach vier Stunden beendet ist. „Schon mit einem neuen Geschäftskontakt hat sich der Aufwand gelohnt“, sagt Wolfgang Stephan, der mit der TAGEBLATT Event GmbH diese Wirtschaftstreffs in der Region managt. Bisher haben sieben dieser „Wir in…“-Veranstaltungen stattgefunden, im nächsten Jahr sind weitere Treffs in Stade, Buxtehude und in Bergedorf geplant.

■ Die Anmeldephase für „Wir in Hamburgs Mitte“ hat begonnen. Unternehmen bekommen weitere Infos und können sich online anmelden, unter www.wirtschaftstreff-hamburg.de

Wirtschaftstreff WIR IM SÜDEN

Frischer Wind beim Wirtschaftstreff

Vierte Auflage von „Wir im Süden“ im Hotel Lindtner – 132 Unternehmen von Lüneburg bis Stade netzwerken

Das Konzept ist längst bekannt: Rund 130 Unternehmen, Aufsteller, wer möchte, ein paar Werbemittel und viele, viele Visitenkarten. Das ist das simple wie erfolgreiche Konzept des Wirtschaftstreffs „Wir im Süden“. Jetzt stieg die vierte Auflage im Hotel Lindtner in Harburg – mit vielen bekannten und einigen neuen Gesichtern.

Exakt 132 Teilnehmer aus einem Einzugsbereich von Lüneburg bis Stade konnten die Veranstalter vom TAGEBLATT und der Sparkasse Harburg-Buxtehude bei der Neuauflage begrüßen. Die Bandbreite der Betriebe war wieder riesig: von der Kfz-Werkstatt über Hotels, Gastronomie und Einzelhandel, Gebäudemanagement, Informationstechnik und Bürobedarf bis hin zum klassischen Handwerk.

Wer die Veranstaltung in den Vorjahren verfolgt hat, weiß, dass immer etwa ein Drittel der Unternehmen neu dabei sind. Das war auch in diesem Jahr der Fall und sorgte für frischen Wind beim Netzwerktreff. „Ich bin überrascht, dass die Resonanz bei der vierten Veranstaltung wieder so groß ist“, resümierte TAGEBLATT-Chefredakteur Wolfgang Stephan nach dem auf vier Stunden terminierten Wirtschaftstreff. Der Großteil der Teilnehmer habe bereits angekündigt, auch im nächsten Jahr wieder dabei zu sein. Nicht nur für die zahlreich vertretenen Mittelständler aus der Metropolregion Hamburg ist Netzwerken das A und O. Das gilt für ein prosperierendes Wirtschaftsgebiet wie den Süderelbe-Raum umso mehr. Heinz Lüers, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Harburg-Buxtehude, hielt fest: „In der heute digitalisierten Welt ist es wichtig, dass wir der persönlichen Kontaktpflege und dem Wunsch der Menschen, sich noch stärker zu vernetzen, gerecht werden.“

Sie zeichnen für die „Wir im Süden“-Wirtschaftstreffs in Harburg verantwortlich: TAGEBLATT-Chefredakteur Wolfgang Stephan (links) und Heinz Lüers, Vorstandschef der Sparkasse Harburg-Buxtehude.

Foto: Wolfgang Becker

„Persönliche Kontaktpflege“

Im Großraum Hamburg gibt es hunderte Netzwerktreffen. Bei der puristischen Präsentation hebt sich „Wir im Süden“ aber von ähnlichen Veranstaltungen ab. Bistro-Tisch, Roll-up, Info-Material – das war’s. Das übliche Wettrüsten um die schönsten Stände gibt es hier nicht. Bei „Wir im Süden“ geht es darum, ohne Scheu neue Kontakte zu knüpfen, alte Geschäftsbeziehungen wiederzubeleben oder auch unverhohlen Geschäfte einzufädeln. Zwangloser können Unternehmer im Hamburger Süden wohl kaum auf Tuchfühlung gehen. kvb

Umfrage: Was hat Ihnen der Wirtschaftstreff bislang gebracht?

„Für uns hat es sich immer gelohnt, sagt **SVEN PUSCH** von der gleichnamigen Druckerei aus Buxtehude. Er habe mit Firmen in ruhiger Atmosphäre sprechen können, was während des laufenden Betriebs selten möglich sei. Pusch: „Wir haben hier gerade erst einen Tipp für einen Zulieferer bekommen, der eine Lücke schließt.“

SCHLARMANNvonGEYSO aus Harburg und Rechtsanwalt **INGOLF KROPP** sind von Anfang an bei „Wir im Süden“ mit dabei. Kropp sagt, es sei wichtig in der Region auf diese Weise Präsenz zu zeigen. Was Pflege und Ausbau von Kontakten angeht, habe sich die Teilnahme bislang immer gelohnt. Kropp: „Ich wünsche mir aber noch ambitioniertere Teilnehmer.“

„Wir haben definitiv neue Kunden gewonnen, das haben wir schwarz auf weiß“, sagt **PHILIPP SCHENDEL** von Miske & Loeck Assekuranz Makler aus Hamburg. Das Unternehmen sei auch in anderen Netzwerken aktiv, aber nirgendwo treffe man so viele Entscheider gleichzeitig. Schendel: „Hier hat keiner Scheu, immerhin sind alle zum gleichen Zweck da.“

„Ich habe hier einen wunderbaren Kunden kennengelernt, mit dem ich nicht nur gute Geschäfte mache, sondern auch regelmäßig Golf spielen gehe“, sagt **DIRK SONNENWALD** von telemotion media-produktion aus Seevetal. Allein dieser eine Kontakt sei für ihn sehr wertvoll. Die Teilnahme lohne sich, weil man von vielen Unternehmen ein anderes Bild bekomme und Berührungspunkte entdecke.

SÖREN SCHULT von Schult Media aus Mittelnkirchen im Alten Land sagt: „Der Erfolg ist zwar finanziell schwer messbar, aber eigentlich gibt es immer mehrere Anknüpfungspunkte nach der Veranstaltung.“ Bei ihm hätten sich durch „Wir im Süden“ konkret mehrere Geschäftsbeziehungen ergeben, durch die er sich die weitere Teilnahme „noch viele Jahre leisten“ könne.

„Wir haben schon in der ersten Stunde viele Kontakte geknüpft, die zu potenziellen Geschäften führen könnten“, sagt **UWE KLOSE** vom Planungsbüro Klose aus Gnarrenburg, das bei der Messe in Harburg das erste Mal vertreten war. Alle Teilnehmer seien seiner Meinung nach spontan, offen und schauten, was entstehen kann.

CHRISTOPH NETTKAU war mit seinem Umweltservice Navitas aus Buxtehude zum zweiten Mal dabei. „Wir sind ein junges Unternehmen, es geht erstmal um die Darstellung“, sagt Nettkau. Aufträge habe er bislang nicht generieren können. Nettkau: „Ich weiß aber genau, dass wir damit nicht repräsentativ für diese Veranstaltung sind.“

„Bei Werbung ist der Erfolg ja immer schwer messbar“, sagt auch **JAN BUSSE** vom Autohaus Tobaben aus Stade, das von Anfang an teilnimmt. Die Vorstellung, sowohl als Kunde als auch als Händler beim Wirtschaftstreff aufzutreten, habe sich grundlegend erfüllt. Bei vergleichbaren Netzwerktreffen habe oft keiner den Schneid, direkt Geschäfte einzufädeln.

„Uns hat es bislang ehrlich gesagt eher wenig gebracht“, sagt **RAINER KALBE** von Hartmann Haustechnik. Es seien im Vorjahr leider auch „Klinkenputzer“ dabei gewesen. Aus dem Pool von Unternehmen habe er sich eine Hand voll ausgesucht und dann Termine vereinbart. Was daraus wächst, sei schwer zu sagen. Insgesamt gehe es bei der Veranstaltung aber um Marketing.

JULIA VOIGT vom Stadeum in Stade sieht die zweite Teilnahme des Kulturzentrums als „reine Imagewerbung“. „Die Nachhaltigkeit ist, was direkte Aufträge angeht, bei uns hier natürlich nicht so groß wie bei anderen Unternehmen“, sagt Voigt. Sie hofft dennoch, einige Firmen zum Beispiel für die neuen Tagungsräume in Stade gewinnen zu können.

„Unser Ziel war es von Anfang an, Unternehmen aus der Region kennenzulernen. Das hat sich vollkommen erfüllt“, sagt **CHRISTOPH BIRKEL** vom hit-Technopark aus Harburg. Aufträge hätten sich aus der Veranstaltung nicht direkt ergeben, aber er sei bei „Wir im Süden“ ohnehin eher auf der Suche nach Dienstleistern und Partnern für eine mögliche Zusammenarbeit.

„Bislang hat es uns leider nicht viel gebracht, außer Unterhaltungen“, sagt **SUSANN TILL** von der Firma by Susann, die unter anderem Chutney produziert. Marketingtechnisch erhoffe sie sich in der Metropolregion Hamburg noch mehr Anerkennung, deshalb versuche es die Unternehmerin aus Stade jetzt ein zweites Mal bei „Wir im Süden“.

Fotos: Karsten von Borstel

Catharina Bröhan präsentiert den neuen Hyundai Ioniq Hybrid in Jork-Königreich. Fotos: Julia Balzer

Zwei Volltreffer auf der Überholspur

Mit einem Biofest im Autohaus Werner Bröhan in Jork-Königreich zeigt die Unternehmensführung, wohin die Reise geht: „Bröhan goes green" mit dem neuen Hyundai Ioniq Hybrid. Außerdem können sich Volvo-Fans auf den neuen Kombi V90 freuen.

Was verbindet einen Bio-Obsthof, eine vegane Crêperie und eine Wurstmanufaktur mit dem Autohaus Werner Bröhan? „Die gute Nachbarschaft, die Regionalität und der gemeinsame Gedanke, partnerschaftlich und nachhaltig mit der Umwelt und Gesundheit umzugehen", sagt Catharina Bröhan, Prokuristin und Initiatorin dieser Premiere, neue Automodelle im Rahmen eines Biofestes vorzustellen. Die Idee kam gut an. Zahlreiche interessierte Besucher stillten erst den „Auto-Hunger" und ließen dann die Eindrücke bei Bratwurst und Fruchtsaft sacken.

Red Dot Design Award

„Mobilität für eine neue Generation" lautet die Philosophie des neuen Hyundai Ioniq. Das Autohaus Bröhan gehört zu den ersten Autohäusern, die das Fahrzeug mit innovativer Technik, hoher Leistung bei niedrigem Kraftstoffverbrauch und in zukunftsweisender Hybrid-Antriebstechnik präsentiert. Aber damit nicht genug: Der Hyundai Ioniq ist ein Auto mit weltweit einzigartigem Fahrzeugkonzept, denn es gibt ihn in insgesamt drei Antriebsformen: Hybrid, Elektro und ab Sommer 2017 als Plug-in-Hybrid. Der koreanische Autohersteller hat in puncto Alternative Antriebsformen bereits eine Vorreiterfunktion eingenommen und die Fahrzeuge immer weiterentwickelt. Herausgekommen ist beim Ioniq Hybrid eine hohe Effizienz, kombiniert mit alltagstauglichen Fahreigenschaften und: ein preisgekröntes Design! Ausgezeichnet mit dem Red Dot Design Award dokumentiert dieses Modell das gelungene Zusammenspiel von raffinierter Form und dem Einsatz neuer umweltfreundlicher Materialien. Dass dabei der Fahrspaß nicht zu kurz

kommt, zeigt eine hohe Systemleistung, die beim Beschleunigen einen besonders starken Antritt ermöglicht.

Die Antriebseinheit besteht aus dem neu entwickelten 1.6 GDI Benziner, dem Elektromotor und einem 6-Gang-Doppelkupplungsgetriebe. Der Benziner bietet eine Leistung von 77 kW/105 PS und ein Drehmoment von 147 Nm. Der Elektromotor generiert 32 kW/44 PS und 170 Nm. Damit liegt die Systemleistung des Hyundai Ioniq bei 104 kW/141 PS und einem maximalen Drehmoment von 265 Nm.

Achtung Elch . . . !

Der Schwerpunkt beim neuen Volvo V90 liegt bei der Sicherheit. Alle vier Ausstattungslinien können mit einem umfangreichen Komfort-Sicherheitspaket punkten. Das serienmäßige „Volvo City Safety System" erkennt Fußgänger, Fahrradfahrer und sogar Wildtiere – bei Tag und bei Nacht. Selbstständig wird eine Notbremsung eingeleitet. Bei nahenden Unfällen bei einem Links-Abbiege-Vorgang im Kreuzungsbereich kann der Bremsassistent Unfälle verhindern.

Die mit dem Volvo XC90 eingeführte „Run-off Road Protection" ist ebenfalls Standard. Kommt das Fahrzeug von der Fahrbahn ab, straffen sich automatisch die Sicherheitsgurte. Ein anderes Sicherheitstool ist die „Road Edge Detection", die Markierungen des Fahrbahnrandes erkennt und vor unbeabsichtigtem Verlassen der Straße schützt. Weiteren Komfort bietet der „Stop & Go Stauassistent" sowie der „Pilot Assist II", der ein teilautonomes Fahrerlebnis bietet.

Bei aller Sicherheit kommt der Fahrspaß mit spritzig bis kraftvollen Motorisierungen nicht zu kurz. Auch bei diesem Klassiker des schwedischen Autobauers können sich die Volvo-Fans auf ein geräumiges Auto mit komfortabler Technik, passenden Proportionen und stimmigem Design mit Ecken und Kanten verlassen – und das natürlich aus legendärem Schweden-Stahl. bal

» **Kontakt: info-stade@autohaus-broehan.de**
Web: www.autohaus-broehan.de

KOLUMNE VON

DER STEUER-TIPP

DIERKES PARTNER
WIRTSCHAFTSPRÜFER STEUERBERATER RECHTSANWÄLTE

Tim Wöhler, Rechtsanwalt, Fachanwalt für Steuerrecht

Grunderwerbsteuer bei Schenkungen unter einer Auflage

Fragen zur Grunderwerbsteuer werden immer häufiger Gegenstand finanzgerichtlicher Streitigkeiten. Ein Urteil des Bundesfinanzhofs (BFH) zu einer Grundstücksschenkung gibt Anlass, über deren grunderwerbsteuerliche Behandlung nachzudenken: Grundstücksschenkungen sind regelmäßig von der Grunderwerbsteuer befreit. Dies betrifft vor allem Schenkungen von Grundstücken an den Ehegatten oder an Personen, die mit dem Veräußerer in gerader Linie verwandt sind, vor allem eigene Kinder. Bei Grundstücksschenkungen zwischen nicht in gerader Linie verwandten Personen entsteht jedoch Grunderwerbsteuer, wenn die Schenkung unter einer Auflage erfolgt. Häufigstes Beispiel solcher Fälle sind ein lebenslanges Wohnrecht oder ein Nießbrauch. Der Wert dieser Rechte bemisst sich nach ihrem Jahreswert in Zusammenhang mit der statistischen Lebenserwartung des Schenkers. Dieser Wert reduziert den Wert der Schenkung und ist gleichzeitig Bemessungsgrundlage für die Grunderwerbsteuer.

Ehegatten sind nicht betroffen

Nach einem Urteil des BFH ist es dabei ohne Bedeutung, ob die Auflage tatsächlich bei der Schenkungsteuer abgezogen wurde oder nicht. Im Urteilsfall erhielt ein gemeinnütziger Verein ein bebautes Grundstück geschenkt. Der Schenker behielt sich daran ein Wohnrecht vor. Aufgrund einer Befreiungsvorschrift für gemeinnützige Einrichtungen im Schenkungsteuerrecht musste der beschenkte Verein keine Schenkungsteuer zahlen. Für einen Abzug der Auflage „Wohnrecht" bei der Schenkungsteuer bestand damit kein Raum. Auf den Kapitalwert des Wohnrechts wurde Grunderwerbsteuer fällig. Der BFH vertritt die Ansicht, dass es dem Gesetzgeber freistand, durch eine entsprechende Formulierung im Gesetz zu regeln, dass nur der Wert der Grunderwerbsteuer unterliegt, der bei der Schenkungsteuer tatsächlich abgezogen wird. Da dies jedoch im Gesetzeswortlaut so nicht formuliert sei, sei im Urteilsfall Grunderwerbsteuer festzusetzen.

Von diesem Urteil des BFH sind keine Schenkungen zwischen Ehegatten, eingetragenen Lebenspartnern oder Eltern und ihren Kindern betroffen. Für Schenkungen in solchen Konstellationen wäre für eine Auflage (zum Beispiel ein Wohnrecht oder einen Nießbrauch) keine Grunderwerbsteuer zu zahlen. Für diesen Personenkreis ergeben sich weiterhin Gestaltungsmöglichkeiten, deren steuerliche Folgen vor einer geplanten Grundstücksschenkung geprüft werden sollten.

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

Foto: illustrissima - Fotolia

„Oben ohne“ zum Kunden – darf Mann das?

In der Unternehmenskultur wandeln sich Dresscode und Sprachgebrauch

MICHAELA HESSLING

KLAUS-GÜNTHER MOHRMANN

KERSTIN WITTE

GÜNTER ERDMANN

HANS-PETER SCHUBERT

DR. OLAF KRÜGER

STEFANIE BAHR

Von Martina Berliner

Führungskräfte erscheinen ohne Krawatte zu Meetings, Verhandlungen oder Präsentationen. Ist das Fehlen des Managersymbols Ausdruck für Menschlichkeit? Signalisiert es Streben nach Begegnung auf Augenhöhe? Oder bloß Bequemlichkeit, Geringschätzung und Desinteresse? Es ist eine Krux: Kunden und Geschäftspartner könnten den Verzicht auf Binder als Vertrauen bildendes Signal verstehen – andererseits aber auch im Gegensatz dazu als Mangel an Respekt und Kompetenz. Die Entscheidung für oder wider Krawatte ist also nicht ohne. Ein Festhalten an der traditionellen Kleiderordnung könnte auch oldfashioned wirken. Und das nicht nur in Modefragen. Business & People hörte sich in der Wirtschaft um und stellte die Frage: Wie halten Sie es mit dem Dresscode?“ Ein kleiner Einblick in die Unternehmenskultur: Schals, Schleifen und Krawatten sind seit Jahrhunderten Zeichen der Zugehörigkeit zu einer elitären Gruppe – zu Adel, Militär, Wissenschaft oder Wirtschaft. Der Schlips signalisiert Männlichkeit, Macht und Herrschaftsanspruch. Deshalb greifen Frauen an Weiberfassnacht zur Schere. Und deshalb zeigen sich Freigeister und Querdenker gern demonstrativ ohne dieses Statussymbol. Wie die Internetpioniere des Silicon-Valley etwa. Ihrem Vorbild folgend gibt man sich in deutschen Unternehmen ebenfalls zunehmend locker – auch verbal. In Start-ups sind Jeans und T-Shirt sowie die Anrede mit „Du“ eine Selbstverständlichkeit. „Die Amerikanisierung und Internationalisierung unserer Arbeitskultur ist im Trend. Im Rahmen von Lean Management, flachen Hierarchien und New Work soll sich auch die Sprache anpassen – und Nähe zwischen Führungskraft und Mitarbeitenden signalisieren“, sagt der Arbeitspsychologe Prof. Dr. Tim Hagemann.

Intern geht es legerer zu

In den Produktionsbetrieben der Aurubis AG war das „Du“ schon immer verbreitet. Nun wird auch in den oberen Büroetagen immer öfter die vertrauliche Anrede genutzt. „Dafür ist sicherlich auch die Internationalisierung verantwortlich, denn im Englischen spricht man sich meist mit Vornamen an. Wir sind von einem hanseatisch geprägten, rein deutschen Unternehmen relativ schnell zu einem international tätigen Konzern gewachsen“, sagt **MICHAELA HESSLING**, Leiterin Konzernkommunikation. „Zu internen Meetings geht man üblicherweise legerer als zu Kundenbesuchen. Unser neuer Vorstandsvorsitzender Jürgen Schachler kommt meist ohne Krawatte. Bei offizielleren Anlässen oder Besuchern trägt aber auch er eine.“

KLAUS-GÜNTHER MOHRMANN, Geschäftsführer beim Mercedes-Autohaus Hans Tesmer, geht seit einem Jahr mit offenem Kragen ins Büro. „Seit Daimlers Vorstandsvorsitzender Dieter Zetsche bei einem Produktforum ohne Schlips aufgetreten ist, stelle ich meinen Mitarbeitern frei, ob sie Krawatte tragen oder nicht.“ Absolutes no-go sind für ihn Hosen ohne Bügelfalten und sichtbare Piercings. „Unsere Kundschaft ist relativ konservativ.“ Vom Duzen am Arbeitsplatz hält Mohrmann nichts. „Manche Mitarbeiter können damit nicht umgehen.“

„. . . da duzt man sich“

„In einem familiär geprägten Betrieb wie unserem ist die Form der Anrede kein Thema. Viele kennen einander seit der Ausbildung, da duzt man sich. Andere bleiben lieber beim Sie“, berichtet **KERSTIN WITTE** vom Jesteburger Autohaus Kuhn+Witte. An der Krawatte hält man beim Volkswagen- und Audi-Händler im innerbetrielichen Konsens fest.

„Ohne das ‚Sie‘ verschwimmen die Grenzen“, meint **GÜNTER ERDMANN**, Rechtsanwalt und Wirtschafts-Mediator beim Beraterhaus SchlarmannvonGeyso. Tradition wird dort großgeschrieben. Bei Mandanten- und Außenterminen sind Schlips und Kragen selbstverständlich. „Das signalisiert Seriosität und Vertrauenswürdigkeit“, ist Erdmann überzeugt. Die Kanzlei Dierkes Partner teilt diese Ansicht. „Wir bleiben bei den alten Gepflogenheiten, allerdings orientieren wir uns auch an der Erwartungshaltung unserer Kunden“, sagt Steuerberater **HANS-PETER SCHUBERT**. Ebenso sieht es **DR. OLAF KRÜGER**, Vorstand der Süderelbe AG. „Im Zweifelsfall lieber overdressed als andersherum. Wenn wir aber wissen, ein Kunde hat es lieber leger, passen wir uns gerne an.“

„Wir haben Anfang des Jahres die Krawattenpflicht abgeschafft“, erklärt **STEFANIE BAHR**, Head of Office Management im Hamburger Maklerbüro Engel & Völkers Commercial. „Wir haben uns mit dieser Entscheidung schwergetan. Aber der Umgang mit den Kunden ist einfach ein anderer geworden. In der Vergangenheit haben viele unserer Makler die Krawatte in Eigeninitiative abgenommen, weil ihnen das strenge Outfit für das bevorstehende Treffen einfach nicht angemessen erschien. Nun haben sie lediglich eine Krawatte griffbereit, falls besondere Umstände denn doch einen Schlips erfordern sollten.“

STEFANIE VON CARLSBURG

KATHRIN RAMMIN

HEIDI MELIS

JASMINE AIT-DJOUDI

„Der Mensch ist wichtiger . . .“

„Gute Beratung braucht weder Anzug noch Kostüm. Was wirklich zählt, sind Ausstrahlung, Kompetenz, Nähe und Individualität“, findet **STEFANIE VON CARLSBURG**, Leiterin Unternehmenskommunikation bei der Haspa. Seit dem Frühjahr erlaubt der legere Dresscode „Haspa Business Casual“ auch Baumwollhosen und Jeans. Sechs Wochen lang wurde das mit einer professionellen Stilberaterin entwickelte Konzept an elf ausgewählten Standorten getestet, 2000 Kunden und 200 Mitarbeiter dazu befragt. Einheitlicher Tenor: Der Mensch ist wichtiger als die Garderobe. „Der neue Dresscode unterstreicht unsere Unternehmensphilosophie menschlichen Bankings. Bei der Mehrheit der rund 5000 Beschäftigten hat sich das neue Erscheinungsbild auf freiwilliger Basis schon durchgesetzt“, stellt Stefanie von Carlsburg fest.

Die Sparkasse Harburg-Buxtehude bleibt vorerst ihren Werten treu. Männer tragen Krawatte oder Fliege zum Anzug in gedeckter Farbe, Frauen achten auf angemessene Rocklängen. „Unsere Empfehlung: Im Sitzen darf der Saum nicht mehr als eine Handbreit oberhalb des Knies enden. Schminke sollte dezent sein, Nagellack einen unauffälligen Ton haben“, sagt **KATHRIN RAMMIN**, zuständig für Personal- und Führungskräfteentwicklung.

„Man kennt sich“

In der Vereinsfarbe Orange leuchten bei offiziellen Anlässen die obligaten Krawatten oder Halstücher der Mitarbeiter der Hamburger Volksbank. „Wir empfinden das als identitätsstiftendes Erkennungszeichen, nicht als Zwang“, erklärt Pressesprecherin **HEIDI MELIS**. Noch sind dunkler Anzug oder Kostüm Usus. „Über den Dresscode sind Führungskräfte, Personalabteilung und Mitarbeiter derzeit im Dialog.“ Ohnehin werde bei der Genossenschaftsbank zwischen allen Hierarchieebenen viel kommuniziert und oftmals geduzt. „Schließlich lautet unser Motto ‚Man kennt sich‘.“

Zwischen Individualität und Wir-Gefühl schwankt auch die Technische Universität Hamburg-Harburg. Kleidervorschriften gibt es zwar auch für offizielle Anlässe nicht. „Seit den 1990er-Jahren ist aber auch an den deutschen Hochschulen der Trend deutlich, eine Zugehörigkeit zur eigenen Alma Mata zu zeigen. Für alle, die sich zu unserer TUHH bekennen wollen, haben wir verschiedene Outfits wie Jacken, Hoodies, T-Shirts, Schals – alles in TUHH-Optik“, berichtet Pressesprecherin **JASMINE AIT-DJOUDI**.

Traum von der Uniform

Vieles darf, weniges muss sein – einen verbindlichen Dresscode und Vorgaben für die Ansprache gibt es nur in wenigen Firmen. Zumeist setzt die Geschäftsleitung darauf, dass die Mitarbeiter sich eigenverantwortlich angemessen kleiden und adäquat kommunizieren. Manche Angestellte träumen indes von Arbeits-Uniform und festen Regeln. Weil sich die Fragen „Was ziehe ich an?“ und „Wie spreche ich mit Kollegen und Geschäftspartnern?“ dann nicht täglich stellen. Laut sagen will das keiner. Wer möchte schon als antiquiert gelten . . .

So wirbt der deutsche Hersteller Elten in seinem aktuellen Katalog für Arbeits- und Sicherheitsschuhe – mit Handwerkerszenen „aus dem Bilderbuch".

Fotos: Elten GmbH

Blaumann adé!

Jetzt wird's modisch: In der bauwelt gibt es sogar Sicherheitsschuhe in knallrot – Übergang zwischen Arbeits- und Freizeitbekleidung ist fließend

Wer jemals in die Welt des Bauens eintaucht, wird bestätigen: Das ist kein Platz für modische Kinkerlitzchen. Aber der Style ist speziell – die Bekleidung reicht beim Baueinsatz vom traditionellen Zimmerer-Outfit über den vollgeklecksten Maler-Overal bis hin zum schlichten T-Shirt. Kurz: Rein modisch betrachtet ist auf dem Bau noch Luft nach oben. Das haben auch namhafte Hersteller von Arbeitsbekleidung erkannt und überraschen mit modernen Kollektionen, die so gut aussehen und so praktisch sind, dass sie locker die Attribute von Freizeitbekleidung erfüllen – ein wachsender Markt, wie Andreas Lehmann sagt, Leiter des Werkzeugmarktes in der bauwelt an der Maldfeldstraße in Harburg/Beckedorf. Zu seinem Sortiment zählt auch das Thema Arbeitsbekleidung.

Marco Keetz betreut im Fachmarkt der bauwelt an der Maldfeldstraße in Harburg/Beckedorf speziell den Malerbereich – für seine Klientel zeigt er den passenden Arbeitsschuh. Jana Stude setzt auf Rot – ein Sicherheitsschuh mit deutlichem Modepotenzial.

Foto: Wolfgang Becker

Allein der Blick auf das Regal mit den Arbeitsschuhen belegt: Hier hat sich einiges getan. Klar, die allseits bekannten Klassiker in Staubgrau gibt es auch noch, aber ein Sicherheitsschuh in knalligem Rot? Schuhwerk dieser Farbgebung ist allenfalls in Papstkreisen etabliert – und zunehmend auch in der jungen Generation nachwachsender Streetgangs. Der deutsche Hersteller Elten ließ sich davon nicht irritieren und brachte den roten Schuh auf den Handwerker-Markt – selbstverständlich mit Durchtrittschutz, Stahlkappe und wasserfester Ausstattung, wie die meisten Sicherheitsschuhe, die die bauwelt anbietet. Sie entsprechen der Klassifizierung S3.

Für einen Auftritt im Tennis-Court am Rothenbaum in Hamburg wäre auch der Malerschuh geeignet. Er ist schneeweiß, von einem modernen Sportschuh kaum zu unterscheiden, und hat eine eher sparsam profilierte Sohle. Nicht nur Maler und Malerinnen (!), auch Putzer schätzen dieses Modell. Für Bodenleger gibt es wiederum eine andere maßgeschneiderte Lösung – mit antistatischer Sohle und einem Profil, das möglichst wenig Fremdmaterial aufnimmt und auf das neue Parkett trägt. Beim Blick ins Elten-Sortiment fällt ein Name auf, der eher aus dem Bereich Trekking und Ski-Fahren bekannt ist: Lowa. Der Hersteller aus Oberbayern fertigt auch stabile Arbeits- und Sicherheitsschuhe, die von Elten vertrieben werden, und steht mit seinem Namen beispielhaft dafür, dass der Übergang von Freizeit und Arbeit fließend ist.

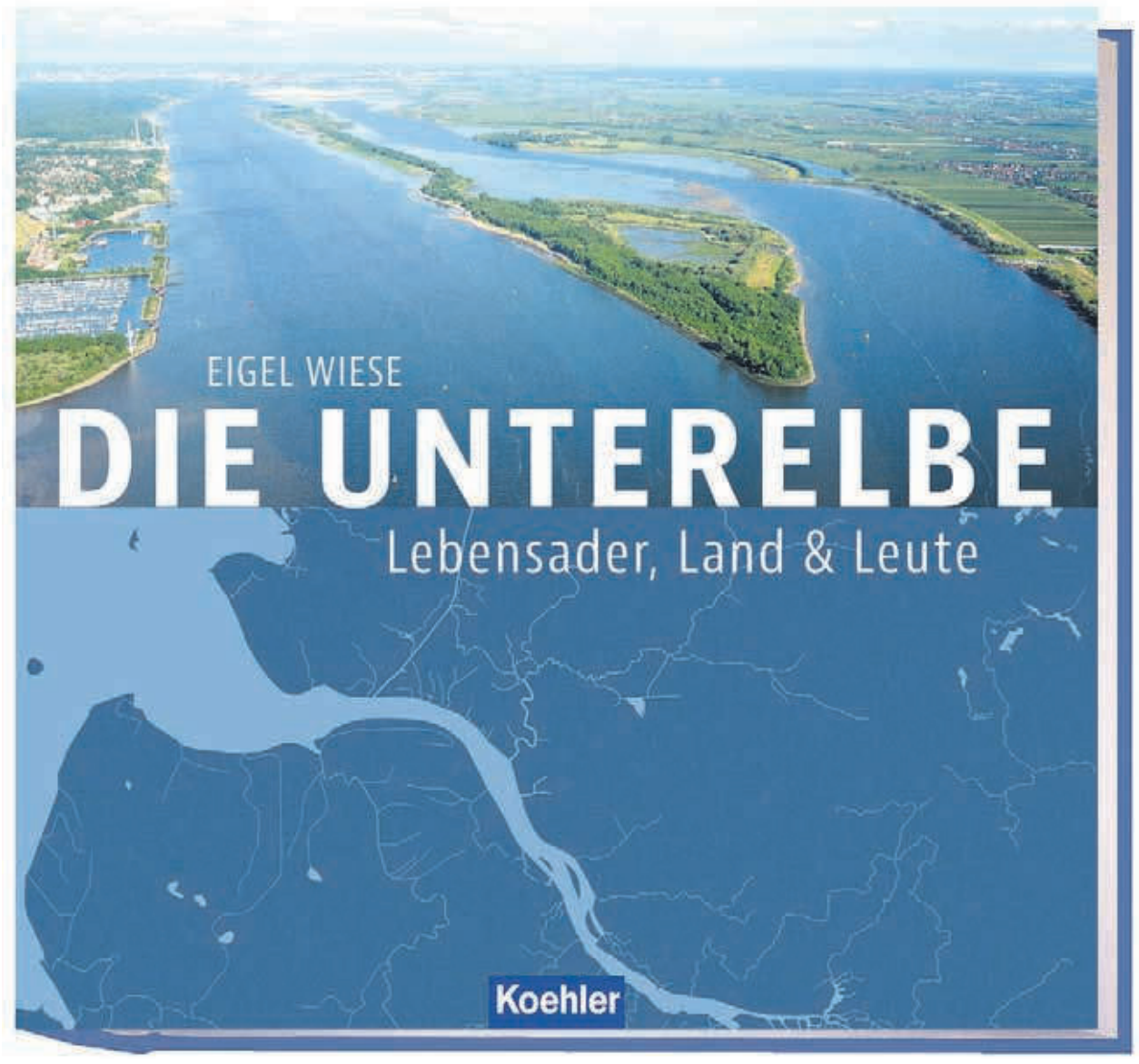
Wie bei den Schuhen ist es auch bei der Oberbekleidung für Garten- und Landschaftsbauer, Maler, Fiesenleger & Co. Selbst in diesem Bereich wird es zunehmend modischer: eng anliegende Arbeitsjacken aus atmungsaktiven Materialien, die wärmen und trocken halten, ohne dass der Träger ins Schwitzen kommt. Angesichts der klassischen Kundenklientel aus dem Handwerk hält sich die bauwelt mit farblichen Experimenten zurück, bietet aber vom T-Shirt über das Polohemd bis hin zu diversen Hosen und Jacken für alle Jahreszeiten modische Handwerker-Bekleidung von Mascot an. Selbst kurze Hosen sind zu finden, für den Fall eines unvorhergesehenen Sommereinbruchs. Frei nach dem Motto „Blaumann adé" lohnt ein Besuch bei Andreas Lehmann im Werkzeugmarkt der bauwelt. wb

E&V *Abk.* = **e**rfolgreich **v**ermitteln/**e**rfolgreich **v**ermittelt; Synonym für Übernahme umfangreicher Dienstleistungen für den Verkäufer/Käufer bzw. Vermieter/Mieter; u. a. Markt- u. Standortanalyse, Objekt-/Bedarfsanalyse, Exposéerstellung inkl. Grundrisse/Fotos, virtuelle Besichtigung/Vor-Ort-Besichtigung, Nutzung des lokalen Know-hows und des internationalen Netzwerks, Vertragsmanagement, Protokolle u.v.m.

Sie suchen den besten Partner rund um Gewerbeimmobilien? Wir kennen da eine Abkürzung.

Engel & Völkers Gewerbe GmbH & Co. KG · Hamburg
Telefon +49-(0)40-36 88 10-100 · HamburgCommercial@engelvoelkers.com
www.engelvoelkers.com/hamburgcommercial · Immobilienmakler

ENGEL&VÖLKERS
COMMERCIAL



Ein Fluss voller Widersprüche

REZENSION „Die Unterelbe – Lebensader, Land & Leute“ von Eigel Wiese

Woran denkt der Hamburger Wirtschaftssenator beim Stichwort Unterelbe? An die Elbvertiefung oder politisch korrekt: an die Fahrrinnenanpassung. Woran denkt der Hamburger Fotograf und Journalist Eigel Wiese beim Stichwort Unterelbe? An seinen Lieblingsplatz. An die Geschichte des Stroms, der Hamburg mit der Nordsee verbindet. Und an sein neues Buch mit dem Titel „Die Unterelbe – Lebensader, Land & Leute“.

Die Unterelbe zwischen Hamburg und der Nordsee ist eine der viel befahrenen Routen des Seeverkehrs. Die Hamburger haben diesen Fluss im Laufe von Jahrhunderten im Sinne der Seefahrer und Kaufleute geformt. Dafür mussten sie Verträge schließen, Geld bezahlen und notfalls auch zu den Waffen greifen. Das Buch beschreibt, wie die Hansestadt Hamburg die Unterelbe veränderte, „ihren“ Strom verteidigte und ihn nutzte.

Der Autor erzählt aber auch, wie die Nähe der wachsenden Stadt Hamburg die Orte entlang der Elbe aufblühen ließ, indem sie das lieferten, was die Städter benötigten: vom frischen Obst und Gemüse bis hin zu Baumaterial. Allein die Geschichte der Ziegelwerke mit Ringofenanlagen in den Elborten ist ein Thema (siehe aus Business & People September 2016) von besonderer Tragweite.

Die Gliederung hat Wiese der Landkarte entnommen. Er arbeitet sich Ort für Ort vor, schreibt über Altona und Blankenese ebenso wie über Finkenwerder, Stade und Buxtehude sowie Brunsbüttel und Cuxhaven. Er widmet aber auch Sachthemen einzelne Kapitel: Piraterie, Walfang, Lotsen, Regatten, Fischerei und natürlich Werften. „Die Elbe ist ein Fluss voller Widersprüche“, sagt der Autor in seinem Vorwort – hier die Naturschutzgebiete, dort die Industrie- und Hafenanlagen. Und ja, Hamburg habe seinen eigenen Anspruch immer energisch vertreten – beispielsweise bei der Airbus-Erweiterung hinein ins Naturschutzgebiet Mühlenberger Loch.

Als Fotograf hat Wiese seine Kamera immer dabei – so entstand im Laufe der Jahrzehnte ein ganzes Archiv mit Fotos rund um den Strom. Diese Sammlung lieferte jetzt die Basis für sein sehens- und lesenswertes Buch für all jene, die an diesem Strom leben oder aber Fan der Elbe sind. wb

---

Eigel Wiese
DIE UNTERELBE
Lebensader, Land & Leute
Erschienen bei Koehler,
gebunden mit Schutzumschlag,
200 Seiten, rund 200 Fotos,
24,95 Euro,
ISBN 978-3-7822-1261-8

Führten eine interessante Diskusson: Arnold Mergell (von links), Geschäftsführer von HOBUM Oleochemicals in Harburg; Dr. Dirck Süß, Leiter Geschäftsbereich Wirtschaftspolitik in der Handelskammer Hamburg; Renate Klingenberg, Geschäftsführerin ChemCoast e.V. und VCI Nord; Günter Jacobsen, Leiter Standortkommunikation im Werk Brunsbüttel der Covestro Deutschland AG, und Ken Blöcker, Geschäftsführer des Unternehmensverbandes Unterelbe-Westküste. Foto: HHM/Marc Ihle

Unterelbe-Region hat „gewaltiges Potenzial“ als Industriestandort

Mehr Chemie. Mehr Logistik. Chancen für die Unterelbe“ – unter diesem Motto fand im Hamburger Hafen-Klub der 6. See-Hafen-Kongress statt. Mehr als 70 Fachleute aus Industrie, Hafen und Logistik sprachen über die kommenden Herausforderungen für die Unterelbe-Region als Chemie-, Logistik- und Produktionsstandort und diskutierten über konkrete Lösungsansätze. In einem waren sich alle Teilnehmer einig: Die Unterelbe-Region hat ein gewaltiges wirtschaftliches Entwicklungspotenzial, nicht nur als maritimer und Logistikstandort, sondern insbesondere als Industriestandort. Um dieses Potenzial freizusetzen, bedarf es aber vielfältigster Anstrengungen, allen voran einer besseren politischen Zusammenarbeit der Bundesländer Hamburg, Niedersachsen und Schleswig-Holstein, aber auch den übergreifenden Willen, sich gemeinsam als Unterelbe-Region und nicht als jeweils einzelner Standort zu positionieren.

Chemie-Industrie sichert rund 30 000 Arbeitsplätze

Eröffnet wurde die ganztägige Expertenrunde, die gemeinsam vom Wilhelmsburger Beratungshaus UMCO und Hafen Hamburg Marketing (HHM) veranstaltet wurde, durch Dr. Rolf Bösinger, Staatsrat in der Hamburger Behörde für Wirtschaft, Verkehr und Innovation. Er ging in seinem Grußwort auf das Schwerpunktthema Chemie-Industrie ein und unterstrich den hohen Stellenwert der Branche in Norddeutschland: „Etwa 30 000 Beschäftigte sind in der chemischen Industrie der Metropolregion Hamburg beschäftigt. Über neun Milliarden Euro – das sind neun Prozent des Umsatzes der chemischen Industrie in Deutschland – werden hier erwirtschaftet.“

Die Kundenwünsche sind entscheidend

In einem Impulsvortrag berichtete Michael Westhagen, CEO Regio Nord der Siemens AG, welche Standortkriterien ausschlaggebend dafür waren, dass Siemens nach rund 15 Jahren erstmals wieder einen neuen Fertigungsstandort in Deutschland errichtet. Für etwa 200 Millionen Euro entsteht in Cuxhaven eine Fabrik für Offshore-Windenergieanlagen. Ab Mitte 2017 soll hier die Herstellung von Maschinenhäusern für die neue Windturbinengeneration D7 beginnen. „Viele Hafenstandorte in Norddeutschland haben sich um dieses Projekt beworben, aber nur wenige haben tatsächlich zugehört, welche Kriterien für uns entscheidend sind, und sich eher auf ihre Standortvorteile versteift.“

Netzwerkbildung gefordert

In einer anschließenden Diskussionsrunde sprachen die Teilnehmer über die wichtigsten Standortkriterien, nach denen Unternehmen ihre Investitionsentscheidungen treffen würden. Neben einer guten Infrastruktur, Logistikangeboten und Personalverfügbarkeit sei das für die energieintensive Chemiebranche auch eine bezahlbare Energieversorgung, so der einhellige Tenor. Wichtig sei zudem Planungssicherheit, und diese würde immer mehr verloren gehen. Große Infrastrukturprojekte würden heute kaum noch angegangen werden, weil die Umsetzbarkeit immer schwieriger sei.

Ken Blöcker, Geschäftsführer des Unternehmensverbandes Unterelbe-Westküste nannte ein konkretes Beispiel: Die geplante Elbquerung nördlich von Hamburg wird von der einen Seite durch Schleswig-Holstein bis zur Mitte der Elbe geplant und von der anderen Seite durch Niedersachsen. Das bedeute doppelter Planungsaufwand, doppelter Personaleinsatz, doppelte Ressourcen und doppelte Umweltklagen. Das sei einfach zu teuer, zu langwierig und zu ineffizient. Dr. Dirck Süß, Leiter Geschäftsbereich Wirtschaftspolitik in der Handelskammer Hamburg sagte dazu: „Die Elbe verbindet, teilt aber auch. Die Kommunikation über die Elbe hinweg zwischen den Landesregierungen ist nicht immer einfach.“ Die Netzwerkbildung auf unternehmerischer und politischer Ebene sei dringend erforderlich. Entsprechend forderte Günter Jacobsen, Leiter Standortkommunikation im Werk Brunsbüttel der Covestro Deutschland AG eine übergeordnete, länderübergreifende Infrastrukturplanung.

Wirtschaftsraum Unterelbe 2030

Wie eine grenzüberschreitende Kooperation aussehen kann, zeigt das „Leitbild für den Wirtschaftsraum Unterelbe 2030“, das beim See-Hafen-Kongress vorgestellt wurde. Gemeinsam haben Wirtschaftsförderungsgesellschaften sowie Industrie- und Handelskammern der Metropolregion in dem Leitbild Visionen und konkrete Projekte für die künftige Entwicklung entlang der Lebensader Elbe aufgezeichnet. Das Leitbild soll auf keinen Fall ein Lippenbekenntnis sein, sondern nach und nach umgesetzt werden. Dafür werden jetzt Wirtschaftsakteure gesucht, die das Ganze mit Leben füllen.

Zweifellos die augenfälligste Neuerung: Frauke Petersen-Hanson und ihr Mann, Scott Hanson, stehen an den „Kiosk"-Bestellterminals und halten die gelben Bluetooth-Chips in die Höhe, die dem Service den Weg zum Gast weisen.

Fotos: Wolfgang Becker

Alles neu: Auch der Servicebereich und die dahinter liegende Küche sind saniert. Nadine Dehnbostel, Restaurant-Managerin in Dibbersen, freut sich nun auf neue Mitarbeiter, denn das „Restaurant der Zukunft" ist personal–intensiver.

Fastfood war gestern – Jetzt kommt Future-Food

Big Mac 3.0: Frauke Petersen-Hanson stellt die neue Welt von McDonald's in Dibbersen vor

Amerika hat Donald Trump – Deutschland hat McDonald's. Und zwar die brandneue Version der Systemgastronomie. Wer das Restaurant mit dem goldenen M in Dibbersen aufsucht, traut seinen Augen nicht. Neues Mobiliar, bestellt wird am „Kiosk", Bedienung am Platz (wenn gewünscht), keine Schlangen und mit „The Signature Collection" neue Gourmet-Burger im Programm, die Maßstäbe setzen. Und das Beste: Alles, was bestellt wird, wird frisch zubereitet. Fastfood aus dem Warmhaltefach war gestern – jetzt kommt der Big Mac 3.0 auf den Tisch.

Rund eine halbe Million Euro hat Frauke Petersen-Hanson, Inhaberin mehrerer McDonald's-Restaurants im Hamburger Süden, allein in Dibbersen investiert und präsentiert jetzt das „Restaurant der Zukunft". Sie sagt: „In Deutschland werden bis 2019 alle McDonald's-Restaurants auf das neue Konzept vorgestellt. Dabei gibt es zwei wesentliche Neuerungen: Alle Speisen werden frisch zubereitet, und das traditionelle Bestellsystem wurde erweitert. Wer am Kiosk bestellt, kann dort entspannt auswählen, per Karte bezahlen und sich mit einen Bluetooth-Chip an einen Tisch seiner Wahl setzen. Dort wird serviert."

Kurz: Die Schlange ist tot. Wer sich dennoch am Tresen anstellen möchte, kann das aber weiterhin tun. Und selbstverständlich ist auch die Bezahlung mit Bargeld möglich. Frauke Petersen-Hanson: „Wenn die Übernahme meiner ersten Filiale als Franchisenehmerin damals McDonald's 1.0 war, dann war die Einführung von McCafé 2.0. Jetzt sind wir mit dem Restaurant der Zukunft bei 3.0 angelangt." Kritiker meinen, die Umstellung auf Bestellterminals spare Personal, aber mit dem Vorurteil räumt die Jesteburgerin gleich auf: „Das habe ich schon mehrfach gehört, aber das Gegenteil ist der Fall. Ich brauche für das ‚Restaurant der Zukunft' fünf neue Vollzeitkräfte, drei neue Teilzeitmitarbeiter und zwei weitere Aushilfen. Das neue Konzept erfordert deutlich mehr Aufwand. Wer sich bewerben möchte, ist herzlich willkommen – wir suchen noch Personal." Zurzeit sind allein auf der Homepage 16 Stellen ausgeschrieben.

Als mittelständische und ortsansässige Unternehmerin verantwortet Frauke Petersen-Hanson mittlerweile ein kleines McDonald's-Imperium. Die Standorte Rade (Autohof) und Fleestedt (Winsener Straße) werden ebenfalls noch umgerüstet, letzterer bereits im Februar 2017. Insgesamt kostet die Investition rund eine Million Euro. Frauke Petersen-Hanson beschäftigt 145 Mitarbeiter, von denen 85 Prozent in vollwertigen sozialversicherungspflichtigen Arbeitsverhältnissen stehen. Der weitaus geringste Anteil betrifft Aushilfen. Umsatzzahlen werden bei McDonald's nicht kommuniziert, Restaurantbesuche dagegen schon. Und die sind fast unglaublich: „Allein in Dibbersen waren es 2015 rund 365 000 Besucher. Insgesamt hatten wir in unseren vier Restaurants 1,34 Millionen Gäste", sagt Scott Hanson. Als Prokurist hat er den Job des „Innenministers", wie seine Frau sagt.

Mitarbeiterzahl wächst

Das vierte Restaurant ist übrigens die kleine Filiale im Marktkauf-Center. Und das Unternehmen wächst weiter. Mit den Satelliten in den Arcaden und im Phoenix-Center übernimmt Frauke Petersen-Hanson demnächst zwei weitere Geschäfte von der Muttergesellschaft: „Dann haben wir Harburger Drillinge", sagt sie augenzwinkernd. Die kleinen Restaurants haben ein eigenes Konzept mit reduziertem Programm. Sie werden nicht zum „Restaurant der Zukunft" umgebaut.

In Dibbersen erwartet die Gäste nun das Modernste, was McDonald's derzeit zu bieten hat. In den USA ist das Unternehmen noch nicht so weit. Konkret wurde in Dibbersen Folgendes gemacht: neue Möblierung und Aufteilung des Gastraumes, Erweiterung um 22 auf nun 122 Sitzplätze, vier „Kiosk"-Bestellterminals, Umbau des Spielbereichs zur „Happy-Lounge", Installation eines „Magic Table" mit zehn digitalen Spielen für Jung und Alt, Neuorganisation und -ausstattung des Servicebereichs, McCafé-Umrüstung auf eine Siebträger-Kaffeemaschine, eine neue Raumluftanlage, Verdoppelung der Fahrradstellplätze und der Umbau des McDrive-Bereichs. Zeitaufwand insgesamt: elf Tage, von denen nur an vier Tagen auch McDrive geschlossen war. Jetzt fehlt noch eine Öko-Strom-Säule, die Frauke Petersen-Hanson von den Buchholzer Stadtwerken aufstellen lassen wird – für das eigene McDonald's-E-Mobil und Gäste, die mit dem E-Car Station im „Restaurant der Zukunft" machen… wb

Web: jobs.mcdonalds-nordheide.de

Regila Radix-Dorozala, Erste Vorsitzende des Gewerbeverbundes Apensen

KOLUMNE VON

AUS DEN WIRTSCHAFTSVEREINEN

Gewerbeverbund Apensen e.V.
www.gewerbeverbund-apensen.de

Heute die Weichen für morgen stellen

Manchmal reiben wir uns vom Vorstand des Gewerbeverbund Apensen e.V. die Augen und sind ganz erstaunt darüber, wie wirtschaftlich stark unsere vergleichsweise kleine Samtgemeinde derzeit aufgestellt ist. Im Einwohnervergleich ist Apensen die zweitkleinste Gemeinde im Landkreis Stade, verzeichnet aber zugleich den höchsten Einwohnerzuwachs. Nach genauer Analyse fällt auf, dass die Samtgemeinde als Wohnstandort und als Wirtschaftsstandort immer attraktiver wird. Das ist höchst erfreulich, sollte uns aber nicht in zu großer Sicherheit wiegen.

Die Gründe für die positive Entwicklung liegen in der hervorragenden Infrastruktur. Zur Autobahn nach Hamburg und Bremen ist es nicht weit, und es besteht eine Bahnverbindung nach Hamburg und Bremerhaven. Wir haben in allen Gemeinden Gewerbegebiete ausgewiesen. Das haben auch große Unternehmen erkannt und viel Geld in ihre Betriebe investiert – zum Beispiel Firmen wie Elbe Obst und Eisbär Eis. Gut für unsere Samtgemeinde. Und das Ergebnis einer vorausschauenden Gewerbestrategie.

Aber es gibt auch Dinge, die uns bremsen: Qualifizierte Arbeitskräfte fehlen vor allem im Bereich Handwerk. Fluch und Segen liegen in der Nähe zu Hamburg eng beieinander. Die Industrie saugt viele qualifizierte Mitarbeiter einfach ab. Die Fertigstellung der A26 nach Hamburg, die einen weiteren positiven Schub bedeuten würde, lässt immer noch auf sich warten. Die Gewerbesteuersätze sind in den drei Gemeinden unserer Samtgemeinde leider die höchsten im Landkreis Stade – was für bestehende Betriebe ein Ärgernis ist.

Durchaus schwierig ist die Situation für den Einzelhandel in Apensen: Der Verlust von Kunden an den Online-Handel und die sehr attraktive Einkaufsvielfalt der Städte Buxtehude, Stade und vor allem Hamburg sind spürbar. Eine Ausnahme bildet da zurzeit nur der örtliche Lebensmitteleinzelhandel. Mit Rewe, Netto, Aldi, Lidl und Budnikowski sind unsere rund 9000 Einwohner bestens versorgt.

Breitband in die Fläche

Unter dem Strich zeigt das Beispiel Apensen aber dennoch, dass auch in den Randgebieten der Städte wirtschaftliche Vielfalt und Attraktivität vorhanden sein können. Um diese Situation zu festigen, mussten allerdings Entscheidungen getroffen werden, die gerade auch die eher ländlichen Bereiche zukunftsfähig halten: Dazu zählt an erster Stelle die flächendeckende Versorgung mit Breitbandkapazitäten. In den drei (Haupt-)Gemeinden Apensen, Beckdorf und Sauensiek ist zurzeit eine Kapazität von 50 000 Mbit/Sekunde verfügbar. 2017 soll die Kapazität in Apensen und Beckdorf auf 100 000 erhöht werden. Es gibt tatsächliche nur ein paar weiße Flecken in den Ortschaften, wo die Kapazitäten wirklich unzureichend sind. Im Großen und Ganzen ist aber diese Versorgung ein Pluspunkt für die Standortentscheidung in diese Samtgemeinde.

Das Beispiel zeigt: Die digitale Welt hört nicht an den Grenzen der für die Versorger lukrativen Ballungszentren auf – sie gehört in die Fläche, denn eines zeichnet sich bereits ab: Datenautobahnen werden in naher Zukunft wichtiger für die Standorte sein als richtige Autobahnen. Dieses Thema wird sich bereits morgen als entscheidender Standortfaktor entpuppen. Deshalb muss heute regional, besser noch national gehandelt werden. Als Gewerbeverbund Apensen sind wir angetreten, Probleme nicht nur zu benennen, sondern auch an der Lösung mitzuarbeiten, soweit es uns möglich ist.

Abb. zeigt Sonderausstattung.

VOLVO

VOLVO MACHT GLÜCKLICH.

DER VOLVO XC60.

Sichern Sie sich jetzt Ihre Ausstattungsprämie im Wert von 4.000,- Euro beim Kauf eines Volvo XC60.

FÜR 32.980 €[1]
INKL. AUSSTATTUNGSPRÄMIE IM WERT VON 4.000 €[2]

Kraftstoffverbrauch Volvo XC60 D3 Summum, 110 kW (150 PS), in l/100 km: innerorts 4,9, außerorts 4,2, kombiniert 4,5, CO_2-Emissionen kombiniert X117 g/km. (gem. vorgeschriebenem Messverfahren).

[1] Barzahlungspreis für den Volvo XC60 D3 Summum, 110 kW (150 PS). [2] Bei der Bestellung eines Volvo XC60 Neuwagens bis zum 31.12.2016 erhalten Sie zusätzlich eine Ausstattungsprämie Ihrer Wahl im Wert von 4.000,00 Euro auf Basis der UVP für die jeweilige Ausstattungsoption. Dieses Angebot gilt nicht für Fahrzeuge der Ausstattungslinie Volvo XC60 Kinetic.

AUTOHAUS WERNER BRÖHAN GMBH

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

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

Rasend leicht

PFH-Student Finn Rutha baut Rennmotorrad RV990 aus CFK

Finn Rutha zeigt seine Rennmaschine. Am „lebenden Objekt" studiert er den Umgang mit CFK. Foto: PFH

Dass kohlenstofffaserverstärkte Kunststoffe (CFK) in den unterschiedlichsten Bereichen zum Einsatz kommen, zeigt das Projekt von Finn Rutha (23), Student im fünften Semester des Bachelorstudienganges Verbundwerkstoffe/Composites am Hansecampus Stade der Privaten Hochschule Göttingen (PFH). Entsprechend seiner persönlichen Interessen konstruiert er ein Rennmotorrad aus CFK.

2014 startete Rutha mit dem zuerst privaten Projekt mit dem Ziel, Erfahrungen bei der Verarbeitung von Verbundwerkstoffen zu sammeln; seit dem dritten Semester seines Studiums wird es als studentisches Projekt fortgeführt. Die Basis für seine Konstruktion ist eine Aprilia RSV (RP) aus dem Jahr 2002. „Das Ziel ist, ein superleichtes und leistungsstarkes Rennmotorrad zu bauen, das sich auf der Rennstrecke nicht vor anderen Modellen verstecken muss", erläutert er. Anfangs entfernte er deshalb alles, was seiner Meinung nach leichter zu gestalten war, sodass nur das Fahrwerk und der Motor übrig blieben. „Da letzterer die Bezeichnung V990 trägt, dachte ich, der neue Name RV990 ist passend, wobei R für Race steht."

Nun galt es, das Ausgangsgewicht von 217 Kilogramm weiter zu reduzieren. Dazu baute er Originalteile aus CFK nach und entwickelte sogar komplett neue Elemente. Hier verfolgte er vor allem den Ansatz, mehrere bisher einzeln verbaute Teile in einem neuen zu kombinieren. Ein Beispiel dafür ist der Tank, der beim CFK-Motorrad gleich drei Funktionen erfüllt: Tank, selbsttragendes Heck und Oberseite der Airbox. „Jetzt dienen die starken Strukturen wie das tragende Heck auch gleichzeitig als Behälter", erklärt er. Prinzipiell folgt die Neukonstruktion dieser kombinierten CFK-Bauteile immer demselben Prozess: Zu Beginn baut Rutha ein Modell, um eine Negativform herzustellen. Dafür dienen in der Regel die Originalteile, die er mit Holz, Schrauben und glasfaserverstärktem Kunststoff (GFK) verbindet und durch Spachteln und Schleifen perfektioniert, bis eine Kopie des zukünftigen CFK-Teils entstanden ist. Dieses Modell wird schließlich abgeformt, das heißt in den endgültigen Werkstoff CFK übertragen.

Als nächste Projektschritte plant der CFK-Student eine neue Verkleidung des Motorrads, voraussichtlich aus Zylon. Dabei handelt es sich um ein innovatives Hochleistungsgewebe aus der Raumfahrt, das besonders reißfest und elastisch ist. Zusätzlich möchte er einen Carbon-Öltanks sowie weiterer Kleinteile wie Leitwerke oder Verkleidungshalter konstruieren. In Kooperation mit der Firma Smaltmoto, einem Tuningcenter in Peine, soll außerdem eine eigene Auspuffanlage entstehen. „Diese soll sich im Heck unter dem Motor verstecken, um die Maschine weiterhin schön schlank zu halten und sie im Falle eines Sturzes zu schützen", so Rutha.

Business Law an der PFH

In ihrem neuen Fernstudienbereich Business Law bietet die PFH unter anderem am Hansecampus Stade ab Januar 2017 zwei Masterstudiengänge zur Weiterbildung für Juristen und Wirtschaftswissenschaftler an: Unternehmensrecht (Master of Laws LL.M.) sowie Arbeitsrecht und Personalmanagement (Master of Laws LL.M.). Beide Programme umfassen jeweils 90 ECTS und sind akkreditiert sowie staatlich anerkannt. Die Fernstudiengänge bieten den Studierenden fundiertes juristisches Wissen, um sich beruflich intensiv und spezifisch weiterzubilden. Da beide Programme ihren Fokus auf hohen Praxisbezug und direkte Einsetzbarkeit der Inhalte legen, sind sie besonders anwendungsorientiert. Weitere Informationen sind unter **www.pfh.de/fernstudium/businesslaw zu finden.**

Fit für die Zukunft

Tutech im neuen Kleid

Nach rund 18 Monaten der Umstrukturierung wird die Neuausrichtung der Tutech nun auch nach außen sichtbar. Das modernisierte Corporate Design zeichnet sich durch ein neues kräftiges Signet mit einem auf das Wesentliche reduzierten, klaren Schriftzug aus. Dies symbolisiert einen Rundum-Blick, die Besinnung auf das eigentliche Kerngeschäft und weit mehr als 20 Jahre Erfahrung. Echte Innovationen entstehen erst durch die praktische Umsetzung und Anwendung von Ideen und Forschungsergebnissen. Seit annähernd einem Vierteljahrhundert ist Deutschlands älteste privatwirtschaftlich organisierte Wissens- und Technologietransfer-Gesellschaft einer Universität – die Tutech Innovation GmbH – mit diesem Auftrag erfolgreich unterwegs und baut aktiv Wege und Brücken zwischen Hochschule, Forschungseinrichtungen, Unternehmen und Gesellschaft.

Mit dem Ziel, sich fit für die Zukunft zu machen, hat sich die Tutech in den letzten anderthalb Jahren einer Umstrukturierung unterzogen. Dazu zählen auch der Umzug in den „Goldfisch" an der Blohmstraße im Harburger Binnenhafen sowie – mit Unterstützung der Hansestadt und der TUHH – der gegenwärtig laufende Umbau des Tutech-Hauses in der Harburger Schloßstraße zum Innovations- und Gründerzentrum. Das neue, aktuelle Dienstleistungsportfolio der Tutech baut auf die langjährigen Kernkompetenzen auf und umfasst die Geschäftsbereiche Forschungsmanagement, IP-Management, Gründerförderung sowie Kompetenzentwicklung und Beratung.

Mit dem 360°-Blick

Nun hat sich Tutech als äußeres Zeichen seiner Neuausrichtung auch ein neues Corporate Design, einhergehend mit einem neuen Logo gegeben. Das neue Kleid der Tutech ist – wie das Portfolio – klar und auf das Wesentliche reduziert. Der geöffnete Kreis steht für den 360°-Blick und ein offenes System; die Farben symbolisieren die Hauptforschungsfelder der TUHH – Blau für maritime und Luftfahrttechnologien, Grün für grüne Technologien und Weiß für Life Sciences. Die Querschnittsdisziplinen Computer- und Materialwissenschaften finden sich natürlich in allen drei Forschungsfeldern wieder.

Die Neuausrichtung betrifft auch die Schwestergesellschaft Hamburg Innovation GmbH – über sie stehen zwar Hamburgs Hochschulen und Forschungseinrichtungen die Tutech-Angebote schon jetzt zur Verfügung, sie soll jedoch sukzessive und gemeinsam mit den Gesellschaftern sowie der Hansestadt Hamburg zu einer institutionsübergreifenden Wissens- und Technologietransfereinrichtung entwickelt werden. Daran wird bereits kräftig gearbeitet. jk

Von wegen alte Kaserne

Hier wird die Zukunft gestaltet

Technische Universität Harburg erhält den Denkmalpreis des Museumsvereins

Die Technische Universität Hamburg (TUHH) hat den Denkmalpreis des Museumsvereins Harburg erhalten. Damit wird die TUHH für ihr Hauptgebäude am Schwarzenberg-Campus, genau genommen für den Erhalt der historischen Bausubstanz der ehemaligen Harburger Pionierkaserne ausgezeichnet. Der diesjährige Preis wurde zum zweiten Mal vom Museumsverein Harburg vergeben.

Das als denkmalwürdig eingestufte Gebäude wurde 2010 saniert und mit einem Neubau sowie einem Vorbau zu einem Gesamtkomplex ergänzt. Mit diesem Umbau der Kaserne erhielt die TUHH erstmals ein zentrales Hauptgebäude und damit zugleich ein sichtbares Eingangstor zum Campus. „Die Auszeichnung rückt ein besonderes, denkmalgeschütztes Ensemble in den Mittelpunkt, das mit viel Finesse und Fingerspitzengefühl umgestaltet wurde", sagt Professor Dr. Peter Hornberger, Vorsitzender des Museumsvereins Harburg. Das Hauptgebäude ist Sitz des Studentischen Lern-und Kommunikationszentrums sowie großer Teile der Verwaltung und des Präsidiums. Es besteht aus der historischen Bausubstanz einer Pionierkaserne und zwei Ergänzungsbauten. Den Umbau-Plan zeichnete das Hamburger Architektenbüro Gerkan, Marg und Partner.

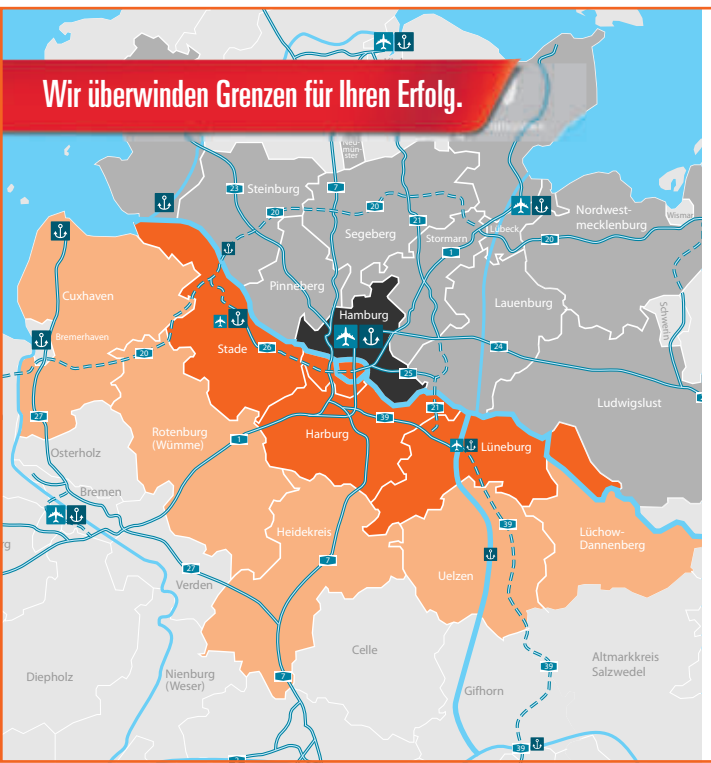
„Das alte Kasernengebäude gehört zu Harburgs Stadtgeschichte und ist heute ein lebendiges Symbol für die Zukunftsorientierung Harburgs", sagt TUHH-Präsident Garabed Antranikian. „Das Gebäude steht für eine erfolgreiche Entwicklung der TUHH. Aus dem ehemaligen militärischen Kasernenbau ist durch eine starke gemeinsame Leistung ein Gebäude der Wissenschaft geworden", so Antranikian weiter.

Einweihung der Denkmalplakette: Professor Dr. Dittmar Machule, Harburgers Bezirksamtsleiter Thomas Völsch, Professor Dr. Peter Hornberger, Vorsitzender des Museumsvereins Harburg, TUHH-Präsident Garabed Antranikian, Professor Wolfgang Stein, Ehrenprofessor TUHH und Mitinitiator des Denkmalpreises, und Professor Dr. Rainer-Maria Weiß, Direktor Helms-Museum. Foto: TUHH

Nach der Grundsanierung wurde die Kaserne größtenteils entkernt und die Lücke im Ostteil mit einem würfelförmigen Neubau gefüllt sowie im Westen der historische Teil mit einem quaderförmigen Anbau ergänzt. Herzstück ist das offene, 21,5 Meter hohe und zu den drei Etagen führende Treppenhaus mit einem Foyer im Parterre. Vom Schwarzenberg-Campus 1 sowie vom Campus aus führen zwei Freitreppen zu den 10,5 Meter hohen Eingangstüren. Diese Glasportale spiegeln die Form der historischen Rundbogenfenster wieder, von denen zwölf im Original im Parterre erhalten sind. Außer der Neubau-Fassade bilden diese Portale das prägende architektonische Element des Hauptgebäudes.

Eine runde Plakette

Der Denkmalpreis des Museumsvereins Harburg wird an Personen und Institutionen verliehen, die sich um den Erhalt bedeutender Gebäude verdient gemacht haben. Der undotierte Preis besteht aus einer Urkunde und einer runden Plakette, die in den Farben Blau mit Weiß und Schwarz nach den Farben der Haager Konvention zur Kennzeichnung und dem Schutz von Kulturgut gehalten ist.



Süderelbe AG
Metropolregion Hamburg

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

www.suederelbe.de

Katharina Bodmann, Fotografin aus Buxtehude.

Kreativ und professionell

Katharina Bodmann lädt zum Foto-Shooting

PORTRÄT: Sie macht die B&P-Weihnachtsaktion für Business-Leute und private People

Egal ob Business oder People – Katharina Bodmann aus Buxtehude hat für beide Themen ein geschultes Auge. Die 33-Jährige ist seit 2007 als selbstständige Fotografin tätig und hat sich auf Porträts spezialisiert. Dazu zählen Fotos von Menschen in besonderen Situationen – Hochzeit, Jubiläum – ebenso wie Aufträge von Unternehmen, die professionelle Fotos beispielsweise für die Website, für Flyer und Broschüren brauchen. Oder einfach mal ihre Mitarbeiter ablichten lassen wollen.

Auf die Regie kommt es an

Katharina Bodmann: „Wichtig ist mir, dass es ein intensives Vorgespräch gibt. Das gilt insbesondere für umfangreiche Foto-Shootings in Unternehmen. Da ist es gut, vorher ein gemeinsames Konzept zu entwickeln. Dabei bringe ich gern Ideen ein." Die Buxtehuderin hat ein eigenes kleines Fotostudio – bestens geeignet für Fotos vor neutralem Hintergrund. Wenn sie Unternehmen besucht, bringt sie ein mobiles Studio mit.

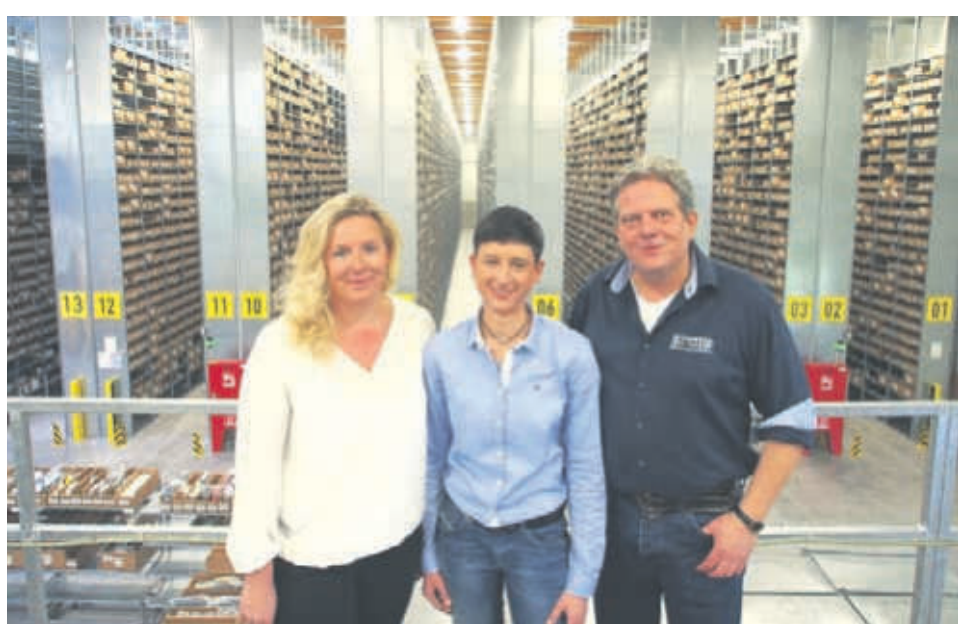
„Fotografie ist ein Handwerk", sagt sie. „Ich habe eine klassische Ausbildung beim Fotografen gemacht und am Ende einen Gesellenbrief von der Handwerkskammer bekommen." Das allein macht aber noch keine gute Fotografin aus, denn das Beherrschen der Technik, um ein perfekt ausgeleuchtetes Foto zu machen, ist nur die eine Seite der Medaille. Die andere Seite heißt Kreativität. Katharina Bodmann: „Ich komm eigentlich vom Theaterspiel, hatte sogar vor, Schauspielerin zu werden, war dann aber mehr im Bereich Regie aktiv. Und so ist es auch beim Fotografieren: Ich sehe mich mehr als jemand, der hinter der Kamera Regie führt, um ein möglichst gutes Foto zu machen." Und: „Der kreative Anteil der Fotografie ist es, der mich besonders interessiert."

Es geht also um die Frage, wie erfasse ich als Fotograf eine Persönlichkeit – und wie setze ich sie passend in Szene. Das gilt für den Privatkunden ebenso wie für ein Unternehmen. Ein guter Ansatz, der interessante Ergebnisse verspricht. Dass insbesondere bei Business-Kunden der Themenbereich des Porträts gesprengt wird, versteht sich von selbst. Katharina Bodmann: „Da geht es dann nicht nur um die Menschen, die dort arbeiten, sondern oft auch um Gebäudeansichten, Innenräume und Details." Wie so etwas aussieht, lässt sich auf den Internetseites des Golfclubs Gut Immenbeck, des Tagungshotels Jesteburg, Elmers Sanitär Sauensiek, Rechtsanwaltskanzlei Runtemund und Partner, der Firma Aurum Cordis und der Kopierer-Firma Watzulik in Buxtehude anschauen.

Für Business & People steuert Katharina Bodmann in diesem Jahr die Weihnachtsaktion bei, bei der es ein Foto-Shooting für Privatleute und eines für Unternehmen zu gewinnen gibt. Mehr erfahren Sie bei einem Klick auf den Banner „Foto-Aktion", der auf der Homepage www.business-people-magazin.de zu finden ist.

Ein ausgezeichneter Sprung in die Berufswelt

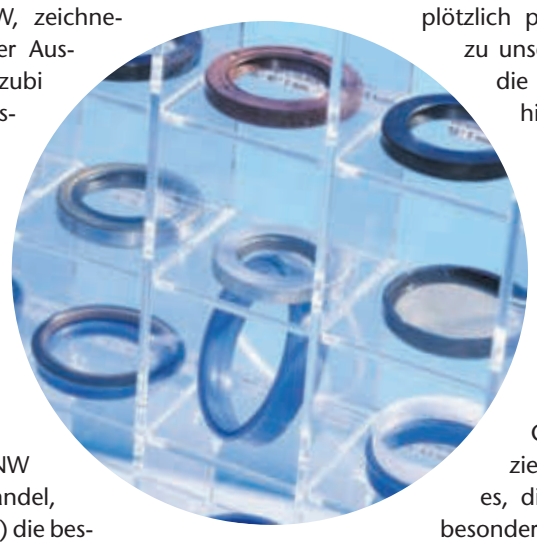
Zwei Gewinnerinnen des Ausbildungspreises vom AGA Unternehmensverband und dem INW – Bildungswerk Nord kommen aus den Landkreisen Harburg und Stade



Etwa 85 000 Kartons stehen in dem arcus-Hochregallager am Beckedorfer Bogen in Beckedorf (Landkreis Harburg), vor dem die Prokuristen Vivien Ziegenhals und Ingo Hupach ihre Ausbildungspreisträgerin Vanessa Eckert in die Mitte nehmen.

Bei der Preisverleihung: Julia Coers hat bei der Tpx group in Jork gelernt. Fotos: Wolfgang Becker/AGA (1)

Der Weg von der Vielseitigkeitsreiterei zum Handel mit Dichtelementen erscheint weit, aber manchmal ist es nur ein kleiner Sprung in eine andere Welt. Zum Beispiel in die Welt des Groß- und Außenhandels. Diesen Sprung machte Vanessa Eckert aus Westergellersen vor gut zwei Jahren und landete bei der Dichtelemente arcus GmbH in Beckedorf, um dort eine zweijährige kaufmännische Ausbildung zu beginnen. Für die Abiturientin war das keine große Hürde, im Gegenteil: Der AGA Unternehmensverband und sein Bildungswerk, das INW, zeichneten sie jetzt im Rahmen der Ausbildungspreisverleihung „Azubi des Nordens" für ihre herausragenden Leistungen mit dem Ausbildungspreis für Niedersachsen in der Kategorie Großhandel aus. Der nächste Sprung steht bereits bevor: Die 23-Jährige plant unter dem arcus-Dach ein Duales Studium der Betriebswirtschaftslehre.



Jedes Jahr suchen AGA und INW in drei Kategorien (Großhandel, Außenhandel, Dienstleistung) die besten Azubis in den Bundesländern Schleswig-Holstein, Hamburg, Niedersachsen, Bremen und Mecklenburg-Vorpommern. Aus den Besten der Besten werden dann noch die drei Azubis des Nordens bestimmt. Darüber hinaus wird ein Förderpreis vergeben. Die niedersächsische Ausbildungspreisträgerin im Großhandel sowie die Gewinnerin des Förderpreises kommen dieses Mal aus den Landkreisen Harburg und Stade. Bewertet werden die Ergebnisse der Prüfung und darüber hinaus besonderes Engagement im Betrieb.

Per Zufall ins Dichtungsgeschäft

Für Normalsterbliche ist ein Kontakt zu arcus eigentlich ausgeschlossen, es sei denn es geht um einen Job oder eine Ausbildung. Das 1995 gegründete Unternehmen handelt mit runden Dichtungen aller Art und hält fast 65 000 verschiedene Artikel bereit, die wiederum vom Technischen Handel geordert werden und erst dann beim Endkunden landen. Arcus ist also eine Art „Urgroßhandel" mit Verbindungen zu Dichtungsherstellern auf der ganzen Welt. Prokuristin Vivien Ziegenhals ist für die Verkaufsleitung verantwortlich. Sie sagt: „Unser Plus in diesem umkämpften Markt ist die Schnelligkeit. Wir können binnen 24 Stunden Dichtungen nach Maß fertigen lassen und liefern sofort aus – zur Not auch per Express."

In dem ausgeklügelten Ablauf aus Ver- und Einkauf, Wareneinn- und -ausgang, Disposition und Versand, Lagerlogistik, Buchhaltung und Qualitätsmanagement fand sich Vanessa Eckert schnell zurecht. Ingo Hupach, kaufmännischer Leiter und Prokurist, sagt: „Eines Tages lagen im Bereich des Lagers plötzlich perfekt erstellte Anleitungen zu unseren internen Abläufen. Auf die Frage, wer die gemacht hat, hieß es nur: Vanessa. Die Anleitungen sind so gut, dass sie heute Bestandteil unseres Qualitätsmanagements sind." Bereits im ersten Lehrjahr übernahm die 23-Jährige eine Urlaubsvertretung in der Buchhaltung und konnte sich in kürzester Zeit einarbeiten. Genau diese motivierten und zielgerichteten Aktivitäten sind es, die die Ausbildungspreis-Jury besonders bewertet, wenn es um die Auswahl der Besten geht. Als sie jetzt nach der Kaufmannsprüfung den Wunsch äußerte, sich zur Ausbilderin ausbilden zu lassen, zögerte Hupach nicht: „Da haben wir sofort Ja gesagt."

Die Idee, sich dem Wettbewerb zu stellen, hatte übrigens ein Berufsschullehrer, der Vanessa Eckert einen AGA-Flyer in die Hand drückte. Und Wettbewerbe ist sie schließlich gewohnt – als Vielseitigkeitsreiterin (Dressur, Springen, Gelände) nimmt sie sogar an internationalen Turnieren teil. Ingo Hupach und Vivien Ziegenhals hoffen nun auf neue motivierte Bewerber, denn arcus möchte weiterhin für den eigenen Bedarf ausbilden. Das Unternehmen am Beckedorfer Bogen (43 Mitarbeiter, sechs Auszubildende) expandiert stark und plant derzeit einen großen Erweiterungsbau. Wer immer sich bewirbt – er trifft auf eine familiäre Firmenatmosphäre mit Duz-Kultur und eigenem Eventkalender. Die Prokuristen sagen unisono: „Wir legen hier großen Wert auf eine gute Atmosphäre, deshalb müssen Bewerber einfach zu uns passen."

Ausbildung und Mutterrolle

Die Preisträgerin des Förderpreises aus dem Landkreis Stade ist Julia Coers. Die 23-Jährige hat ihre Ausbildung zur Bürokauffrau bei der Tpx group aus Jork mit Bravour gemeistert. Nach der Arbeit ist sie ganz für ihre Tochter (4) da. „Ich freue mich am meisten darüber, dass ich mir selbst zugetraut habe, meine Heimat Hannover zu verlassen, um meinen Wunsch nach einer Teilzeitausbildung zu verwirklichen. Ich wollte unbedingt selbst Verantwortung übernehmen und nicht jemand anderem die Erziehung meiner Tochter überlassen. Mir war es wichtig, einen Grundstein zu legen, um für uns selbst sorgen zu können. Ich bin stolz darauf, dass ich die Ausbildung so schnell und mit sehr gutem Ergebnis beenden konnte, und auch nebenbei meiner Aufgabe als junge Mutter gerecht geworden bin", sagt sie. Anerkennung für ihre Doppelrolle bekommt sie auch von ihrer Chefin, Anling Richter: „Frau Coers ist eine vorbildliche Kollegin und Mutter. Ich finde es toll, wie sie ihr Muttersein und ihren Start in die Berufstätigkeit mit vollem Elan und Begeisterung verfolgt hat und dabei auch anderen jungen Menschen zeigen konnte, dass Elternschaft und eine vernünftige Berufsausbildung ein gutes Team sein können." Die Tpx-Gruppe aus Jork im Alten Land ist ein klassisches hanseatisches Handelshaus. Das Portfolio umfasst Gewebe für den technischen Einsatz, Modegewebe, Erste-Hilfe- und Notfallmedizinbedarf. Das Unternehmen hat acht Mitarbeiter, drei Kaufleute davon hat Tpx selbst ausgebildet. wb/dg

Web: www.aga.de

Corinna Horeis ist Diplomkauffrau, Personal- und Unternehmensberaterin und ab sofort auch B&P-Kolumnistin.

„Ich weiß, wo ich die passenden Bewerber finde…!“

PORTRÄT Corinna Horeis schreibt die neue B&P-Kolumne PERSONAL4U

Mit viel Enthusiasmus, Dynamik und Zielstrebigkeit hat Corinna Horeis, Inhaberin von horeis consult Personalberatung, wertvolle Erfahrung in Nordrhein-Westfalen, Bayern, Hamburg und sogar in Florida gesammelt. Die Bielefelderin studierte BWL an Universitäten in Florida sowie Erlangen-Nürnberg und legte den Schwerpunkt auf Marketing, Wirtschaftspsychologie und Logistik. Kein Wunder also, dass sie noch vor dem Diplom „in festen Händen“ war – in diesem Fall bedeutete das eine Anstellung bei der Otto Group in Hamburg. Heute ist die Buchholzerin selbstständig und bundesweit vor allem als Personalvermittlerin und -beraterin unterwegs. Für Business & People schreibt sie die neue Kolumne mit dem Titel „PERSONAL4U“ (Seite 28).

„Personal for you“ – das lässt mittlerweile viele Unternehmen aufhorchen, denn der Mangel an Fachkräften ist unübersehbar. Corinna Horeis: „Jeder Mangel an Ressourcen hat uns seit jeher innovativ werden lassen. Und so ist auch meine Vorgehensweise bei der Personalsuche: individuell, kreativ und schnell. Headhunting beschränkt sich nicht mehr nur auf Führungskräfte, sondern zunehmend auf Fachkräfte in der Sachbearbeitung, im gewerblichen und handwerklichen Bereich. Ich betreue Kunden von Flensburg bis München und Berlin bis Düsseldorf.“

Zielgruppe: Kleine und mittelständische Unternehmen

Bei der Otto Group war die 49-Jährige zwölf Jahre lang im strategischen Marketing, im Sortimentsmarketing und im Einkauf tätig, darunter auch ein halbes Jahr in Mailand. Die Familienplanung – zwei Töchter – setzte zugleich den Startschuss in die Selbstständigkeit. Corinna Horeis bot Personaltraining und Teambuilding-Maßnahmen an, beriet Kunden in Marketingfragen und entwickelte unter anderem ein Qualitätsmanagementsystem. Seit sechs Jahren konzentriert sie sich auf Personalberatung, -suche und -vermittlung – überwiegend im kaufmännischen Bereich.

„Meine Zielgruppe sind kleine und mittelständische Unternehmen, die häufig keine eigene Personalabteilung besitzen“, sagt die begeisterte Golferin. „Deren Expertise liegt im Verkauf ihrer Produkte, meine im Personalbereich. So ergänzen wir uns optimal. Ich weiß, wo ich die passenden Bewerber finde, sobald ich mir ein umfassendes Bild meines Auftraggebers, der Unternehmenskultur, des Arbeitsklimas und der Anforderungen verschafft habe. Entsprechend wähle ich potenzielle Mitarbeiter aus. Das muss exakt passen. Ich möchte keine Personallücken stopfen, sondern bei meinen Kunden durchaus auch das Bewusstsein dafür wecken, dass Personal eine wichtige Ressource ist.“ Aus der Praxis heraus hat sie Personalthemen entwickelt, die den Unternehmerblick auf die Mitarbeiterschaft neu schärfen. Das wird auch Thema der B&P-Kolumnen sein. wb

» **Web: www.horeis-consult.de**

Rechtsanwältin Ulrike Hundt-Neumann, Partnerin bei SCHLARMANN-vonGEYSO, lässt sich von Michelle Melcher eine Grippeschutz-Impfung verpassen.

Foto: Wolfgang Becker

Ein Piks, der überhaupt nicht weh tut…

Premiere: Gesundheitstag bei SCHLARMANNvonGEYSO am Veritaskai

Was macht der Rücken? Wie hoch ist der Stressfaktor? Wie steht es um die Abwehrkräfte gegen Grippeviren? Diese Fragen stellen in der Regel Ärzte – und Arbeitgeber, die sich um ihre Mitarbeiter sorgen. Zu Letzteren zählt die Harburger Kanzlei SCHLARMANNvonGEYSO Rechtsanwälte Steuerberater Wirtschaftsprüfer, die jetzt mit einer Premiere aufwartete: Alle rund 140 Mitarbeiter waren eingeladen, sich an den Angeboten des ersten Gesundheitstages zu beteiligen.

Claudia Schoenrock, Personalassistentin der Partnerschaft mbB, hatte es übernommen, den Tag zu organisieren. Sie sagt: „Das Ergebnis der letzten Mitarbeiterbefragung im Rahmen des Wettbewerbs ‚Hamburgs beste Arbeitgeber‘, an dem wir bereits seit mehreren Jahren teilnehmen, hat gezeigt, dass den Partnern und Mitarbeitern das Thema Gesundheitsfürsorge sehr wichtig ist. Deshalb hat die Partnerschaft beschlossen, ein Gesundheitsmanagement aufzubauen.“ Das heißt: Die Kanzlei leistet einen Beitrag zur Gesundheit der Mitarbeiter. Konkret gibt es da mehrere Ansätze: Frisches Obst und Getränke werden gestellt, sodass sich jeder bedienen kann. Die Arbeitsplätze sind modern und ergonomisch ausgestattet. Neu ist jetzt der Gesundheitstag, der aus mehreren Angeboten bestand. Die Kollegen konnten einen Sehtest machen und sich zum Thema „Bildschirmarbeitsplatz-Brille“ beraten lassen. SCHLARMANNvonGEYSO leistet dazu einen finanziellen Beitrag. Beim Wirbelsäulen-Screening mit der MediMouse wurde die Beweglichkeit der Wirbelsäule überprüft. Die BKK Mobil Oil bot einen Stresstest an. Und es bestand das Angebot einer kostenlosen Grippeschutz-Impfung, durchgeführt von G&S Gesundheit und Sicherheit für Betriebe GmbH. Darüber hinaus fanden Vorträge zu Themen wie Stressbewältigung und Burnout statt. Und: Beim Workshop „Bewegte Pause“ gab es Tipps vom Fachmann, wie der Tag vor dem Bildschirm ohne steifen Nacken zu bewältigen ist. Claudia Schoenrock: „Ziel ist es, unter Anleitung von Bewegungsexperten aus dem Mitarbeiterkreis mit leichten Bewegungsübungen das Wohlbefinden und die Leistungsfähigkeit aller Kollegen zu steigern. “ wb

Volksbank Lüneburger Heide eG

Die Unternehmensbetreuung der Volksbank Lüneburger Heide eG – Partner für den Erfolg ihrer Kunden

Als regionales mittelständisches Unternehmen ist die Volksbank Lüneburger Heide eG für ihre Kunden ein Ansprechpartner auf Augenhöhe. Die Bank übernimmt seit über 150 Jahren Verantwortung in ihrem Wirtschaftsraum. Die Kredite, die sie ausgibt, refinanziert sie nicht am Kapitalmarkt, sondern aus den Geldanlagen ihrer Kunden.
Die qualifizierten Mittelstandsbetreuer der Volksbank sind in der Region verwurzelt und beraten ihre Kunden in geprüfter Qualität: Als eine der wenigen Banken in Deutschland hat die Unternehmensbetreuung der Volksbank die TÜV-Zertifizierung „Strategische Firmenkundenberatung" erhalten.
An dieser Stelle stellt B&P in lockerer Folge die Unternehmensbetreuer der Volksbank vor – heute: Katrin Senftleben. Sie hat ihr Büro in Buchholz und ist Ansprechpartnerin für mittelständische Betriebe, die ihren Sitz vorwiegend im nördlichen Landkreis Harburg haben. Zu ihren Kunden gehören unter anderem Bauträger- und Immobilienunternehmen, Maschinenbaufirmen und Landwirte.
Kontakt: Volksbank Lüneburger Heide eG,
Telefon: 0800 0965 100, www.vblh.de

Auf dem Bau fühlt sich Unternehmensbetreuerin Katrin Senftleben wohl. Sie schätzt ein ehrliches Wort mit den Bauleuten – hier ist sie mit Architekt Joachim Madaus beim Ortstermin in Hausbruch - und die Begleitung der Projekte vom ersten Plan bis zum Einzug der Bewohner.
Foto: Andreas Tamme

Eine Frage der Ehre

Katrin Senftleben hat eine bewegte Vita und begeistert sich für das Bauträgergeschäft

Den Umbruch der Wendezeit erlebte Katrin Senftleben hautnah, gleich zu Beginn ihrer Karriere. Im Sommer 1990 war die 20-Jährige gemeinsam mit weiteren Azubis für vier Wochen zu einer DDR-Sparkasse abgeordnet, um sie bei der Währungsumstellung zu unterstützen. „Wir haben alles mitgemacht: Kontoauszüge einsortiert, Scheine gezählt, Begrüßungsgeld ausgezahlt. Eine spannende Zeit!", erinnert sie sich. Neu war ihr die DDR nicht. Schon vor der Wende, zur Zeit des „Kleinen Grenzverkehrs", hatte sie zusammen mit ihrer Mutter deren Heimatort besucht. Aufgewachsen im sogenannten „Zonenrandgebiet" bei Helmstedt, hatte sie seit ihrer Kindheit die Verhältnisse in West und Ost im Blick.

Aufbau Ost

Klar vor Augen standen ihr auch ihre beruflichen Ziele. Abitur, Ausbildung bei der Norddeutschen Landesbank in Braunschweig, Fortbildung zum Bankfachwirt und Betriebswirt an der Frankfurt School of Finance, Führungskräfte-Assessment-Center, Geschäftsleiterqualifikation als diplomierte Bankbetriebswirtin Management (ADG), Spezialistin im Private Banking, Vermögensbetreuung und Kreditgeschäft mit vermögenden Privatkunden. Dann wieder ein Sonderauftrag: Sechs Monate pendelt Katrin Senftleben zwischen Braunschweig und Magdeburg, um Kreditprobleme ins Visier zu nehmen und zu beheben. Eine Aufgabe, bei der sie erneut ihre Beweglichkeit beweisen kann – in jeder Hinsicht. Zurück in Braunschweig, übernimmt sie eine neue Herausforderung im Finanzierungs- und Gewerbekundenzentrum – „der Auftrag in Magdeburg hatte mein Interesse am Firmenkundengeschäft geweckt" – und avanciert zur Leiterin einer Gruppe von acht Mitarbeitern.
Ende 2005 orientiert sich Karin Senftleben neu, wechselt mit einigen Kollegen zur damals gerade fusionierten Volksbank Braunschweig-Wolfsburg.
Als sie anfängt, leitet sie die Baufinanzierung mit sieben Mitarbeitern, am Schluss werden es doppelt so viele sein. „In den zehn Jahren, die ich die Baufinanzierung geleitet habe, ist keiner meiner Kunden wirtschaftlich in die Knie gegangen!", resümiert Katrin Senftleben nicht ohne Stolz.

Neustart

Anfang 2016 Neustart bei der Volksbank Lüneburger Heide eG – „auch eine Genossenschaftsbank". Ihren Gesprächspartnern imponiert ihr Werdegang, sie selbst reizt die genossenschaftliche Vielfalt: „Die Bank ist in ihrem großen Einzugsgebiet, mit den zehn Regionaldirektionen, ganz unterschiedlich ausgerichtet: der Speckgürtel im Hamburger Süden, mittelständische Industrie, Gewerbe, Logistikunternehmen sowie noch deutlich landwirtschaftlich geprägte Regionen."

Aufbau Hausbruch

Sie selbst engagiert sich am liebsten in einem Aufgabenbereich, den sie am besten beherrscht und der ihr Freude macht: im Bauträgergeschäft, in der Projektbetreuung. Aktuell begleitet sie ein Vorhaben der Dual Bauentwicklungs GmbH. Architekt Joachim Madaus hat mit seinen Mitarbeitern den Bau von acht Doppelhaushälften und zwei Einfamilienhäusern in Hausbruch (Süderelbe) geplant, die Entwürfe erstellt und die Baugewerke mit ins Boot geholt. Gestartet wurde am 30. Mai, im Frühsommer 2017 soll das Projekt abgeschlossen sein. „Das macht für mich den besonderen Reiz dieser Aufgabe aus: Ich bin von Anfang an dabei – von den ersten Plänen, den Entwürfen auf dem Papier, über den Bauantrag, die Grundsteinlegung, das Richtfest bis hin zum Einzug der Enderwerber, die ich auch wieder bei der Finanzierung unterstützt habe." Hier sieht sie auch ein großes Potenzial für die Zukunft der Volksbank Lüneburger Heide eG.
Was war der Antrieb für ihren Erfolg, was war ihr wichtig auf ihrem Weg? „Unabhängigkeit, Verantwortung in der Zusammenarbeit mit dem Kunden, Kompetenz. Und etwas, was man mit dem altertümlich klingenden Begriff ‚Ehre' bezeichnet: ehrlich sein, zu seinem Wort stehen, sich an seine Beraterehre halten, ein ‚ehrbarer Kaufmann' sein. Ich komme selber vom Land, daher weiß ich, was unter Bauern der Handschlag bedeutet. Das gilt auch für die Bauleute – die ticken ebenso."
Katrin Senftleben wohnt mit ihrem Mann im Harburg Hafen. „Ich koche gern, besonders schätze ich die italienische und asiatische Küche", beschreibt sie ihre Leidenschaft. Dass sie beweglich ist, zeigt sie auch in ihrer freien Zeit: Gern ist sie zu zweit in den Bergen, per Motorrad oder auf Skiern unterwegs. „Und ich gucke Fußball. Im Herzen bin ich immer noch Fan meines Heimatvereins Eintracht Braunschweig. Und der steht jetzt in der zweiten Bundesliga an der Spitze!" jm

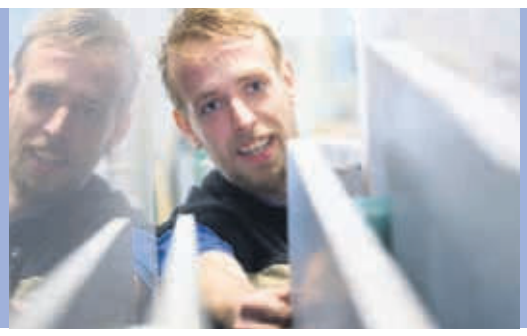
Hochtechnologie made in Polen

Rainer Rempe, Landrat des Landkreises Harbur (links) und der MIT-Vorsitzende Wilfried Uhlmann nehmen den polnischen Gast in die Mitte: Dr. Jacek Robak, gesandter Botschaftsrat aus Berlin. Foto: MIT

Botschaftsrat Dr. Jacek Robak zu Gast bei der MIT

Die wirtschaftspolitischen Verflechtungen zwischen Deutschland waren das Thema des 23. Parlamentarischen Abends, zu dem die CDU-Mittelstands- und Wirtschaftsvereinigung MIT im Landkreis Harburg alljährlich in den historischen Hof Kröger in Wörme einlud. In seiner Begrüßungsrede vor rund 100 Gästen lieferte der Vorsitzende, Wilfried Uhlmann, als Einleitung eine Kurzzusammenfassung der gesellschaftlichen und politischen Geschichte des deutschen Nachbarlandes. Das Highlight des Parlamentarischen Abends war allerdings der Vortrag von Dr. Jacek Robak, gesandter Botschaftsrat aus Berlin, der in der Polnischen Botschaft Abteilungsleiter der Abteilung für Handel und Investitionen ist. Polen hat seit vielen Jahren nicht nur ein stetiges Wirtschaftswachstum, sondern ein so hohes, dass es selbst in den Jahren der Wirtschaftskrise 2008/2009 als einziges europäisches Land ein positives Wirtschaftsergebnis erzielen konnte. Und immer noch sei ‚Luft nach oben': Gerade Deutschland spiele in der polnischen Wirtschaft eine starke Rolle: Deutschland sei für Polen seit Jahren im Export auf dem ersten Platz. 27 Prozent der polnischen Exporte gehen nach Deutschland. Einen großen Anteil davon haben Kraftfahrzeuge und Autoteile mit 14 Prozent, Lebensmittel und Futter mit 7,6 Prozent und EDV-Geräte mit 7,5 Prozent.
Für Deutschland hingegen ist Polen in der Reihe der Export-Partner ‚nur' auf Platz sieben – mit 100 Milliarden Euro Umsatz. Aber das Nachbarland habe Reserven auf vermutlich unerwartetem Gebiet: Forschung und Entwicklung. Allein im Bereich der EDV habe Polen 40 000 Universitäts-Absolventen im Jahr, was immer mehr ausländische Unternehmen dazu bewege, sich auch in Polen anzusiedeln, so der Referent. Viel Fachpersonal, andere Lohnstrukturen – das seien nur zwei wichtige Gründe, in Polen zu investieren. Aber trotzdem sei nicht alles mit der rosaroten Brille zu sehen, machte Robak deutlich.
Uhlmanns Fazit: „Polen und Deutschland haben viele Gemeinsamkeiten aber auch viele Unterschiede. Auch wenn es sich noch etwas ungewohnt anfühlt: Wir müssen uns mit dem Gedanken vertraut machen, neben asiatischen Staaten auch Polen als Hochtechnologie-Land anzusehen."

Zwei deutsche Top-Azubis kommen aus dem Landkreis Harburg



Björn Nerge lernte Naturwerksteinmechaniker bei der Naumann GmbH in Seevetal.

Manon Baden lernte Fachkraft für Süßwarentechnik bei der Lühders KG in Stelle.
Fotos: ihk/Wege, nh

Sie arbeitet mit Schokolade, er mit Stein – als Fachkraft für Süßwarentechnik und Naturwerksteinmechaniker üben Manon Baden und Björn Nerge völlig unterschiedliche Berufe aus. Beiden gemeinsam ist: Sie sind in ihrem Beruf deutschlandweit die besten Prüfungsabsolventen des Jahres und zählen damit zu den 219 von insgesamt 310 000 Absolventen in IHK-Berufen, die bei der nationalen Bestenehrung in Berlin geehrt wurden. Geleebananen, Schokosterne oder Ingwer-Stäbchen – das ist die Welt von Manon Baden. Als Fachkraft für Süßwarentechnik stellt die junge Frau bei der Johannes Lühders KG in Stelle süße Köstlichkeiten gleich tonnenweise her. Ein Job, der kein Zuckerschlecken ist: „Man braucht technisches Verständnis, Genauigkeit und Interesse am Produktionsprozess von Lebensmitteln", sagt Betriebsleiter Mario Ellrodt. Manon Baden hat diese Fähigkeiten perfekt eingesetzt: Als einzige Prüfungsteilnehmerin bundesweit hat sie in ihrer Fachrichtung „Zuckerwaren" traumhafte 94,75 Punkte erreicht.
Für die 24-Jährige selbst ist das eine echte Überraschung: „Im Grunde habe ich das alles einem Zufall zu verdanken", sagt sie bescheiden. Das stimmt nur ein bisschen. Zufall war, dass die Abiturientin, die nach der Schule ein Jahr durch Australien reiste, in der Zeitung auf eine Stellenannonce der Lühders KG stieß. Sie bewarb sich auf den Ausbildungsplatz zur Speditionskauffrau, bekam aber ein Angebot für eine Ausbildung in der Produktion: „Ich dachte mir, ich probiere das einfach", sagt die junge Frau. Seither gehört Probieren zu ihren Aufgaben. „Es ist Teil der Qualitätskontrolle, dass man den Geschmack testet", sagt Manon Baden und lacht: „Zum Glück bin ich den ganzen Tag auf den Beinen und kann die Kalorien wieder ablaufen."
Die Süßwarentechnikerin überwacht und steuert den automatischen Produktionsprozess bei dem mittelständischen Hersteller, muss dabei von der Rohstoffaufbereitung bis zur Verpackung alle Schritte im Blick haben. Egal ob Fruchtsaftbärchen, Pfefferminztaler oder Bremer Kluten – nicht nur auf den Geschmack, auch auf die Konsistenz und Optik kommt es bei den süßen Spezialitäten an. „Schokolade etwa muss genau die richtige Temperatur haben, damit der Schokoüberzug schön glänzt", nennt Manon Baden ein Beispiel. Manchmal führt erst der Umweg zum Ziel. Davon kann Björn Nerge einiges erzählen. Mit 27 Jahren hat der Abiturient, der aus Mecklenburg-Vorpommern stammt und heute in Hamburg lebt, seinen Berufsabschluss als Naturwerksteinmechaniker der Fachrichtung Maschinenbearbeitungstechnik in der Tasche. Dabei hat er die Ausbildung bei der Naumann GmbH in Seevetal in kürzester Zeit mit der Bestnote sehr gut (92,2 Punkte) absolviert – als einziger seiner Fachrichtung bundesweit. Sein Weg schien eigentlich vorgezeichnet: Beide Eltern sind Bauingenieure, mit seinem Lieblingsfach Mathematik habe er in der Schule „immer alles rausgehauen", sagt der junge Mann. Also begann er ein Studium der Ingenieurwissenschaften, merkte aber schnell: „Das stumpfe Lernen liegt mir nicht."
Bei der Herstellung von Küchenarbeits- oder Waschtischplatten arbeitet Nerge an computergesteuerten Maschinen, die tonnenschwere Platten maßgenau sägen, fräsen oder schleifen. Die Kombination von Maschinen- und Handarbeit mache den Beruf interessant, sagt er. „Außerdem haben Naturstein oder Quarz-Komposit-Stein ganz verschiedene Eigenschaften. Das finde ich spannend. Und am Ende des Tages zu sehen, was man geschafft hat, ist einfach ein gutes Gefühl."

Darum ist es im Pazifik so schön …

Seit September 2013 befindet sich der Unternehmer Wolfram Birkel nicht nur im wohlverdienten Ruhestand, sondern auch konsequent weit weg vom hit-Technopark, den er begründet und maßgeblich aufgebaut hat: Birkel und seine Lebensgefährtin Marret Koll machen die Reise ihres Lebens – eine Segeltour rund um die Welt. Seit 2015 ist die Tour allerdings ins Stocken geraten. Weil es in der pazifischen Inselwelt so schön ist, wurde der Aufenthalt einfach verlängert. In unregelmäßigen Abständen sendet Birkel ein Lebenszeichen, dann nämlich, wenn seine Red Cat in einem Hafen mit guter Internetverbindung festgemacht hat. Seine Berichte aus einer fernen wie faszinierenden Welt werden exklusiv in Business & People abgedruckt.

Von Wolfram Birkel

Besuch beim Chief: In der pazifischen Inselwelt geht es durchaus auch humorvoll zu, wie diese Szene auf Fiji zeigt, die Wolfram Birkel und Marret Koll B&P übermittelt haben.

Die Red Cat vor einer Kathedrale auf Samoa. Die Zyklon-Saison zwingt die Yacht jetzt in die pazifische Sommerpause.

Warum ist es im Pazifik so schön? Darauf gibt es sicher die unterschiedlichsten Antworten. Der Pazifik ist groß, riesengroß, und voller Inseln, meist kleineren und mittleren Inseln, aber bis hin zu großen wie Neuseeland, dazwischen die unendlichen Wassermassen. Die Inseln sind unterschiedlich, und doch haben sie viel gemein. Genauso wie die Menschen, die hier seit vielen, vielen Generationen leben, meist im Einklang mit der Natur. So finden sich auf den Inseln überwiegend die gleichen Pflanzen wieder, die die ersten und folgenden Einwanderer mitbrachten: Kokospalmen, Bananen, Süßkartoffeln, Brotfrucht, Mango, Papaya und vieles mehr.

Die Menschen sind Polynesier, Melanesier und Mikronesier von alters her. Eingewandert aus Süd-Ost Asien, heute natürlich durch die Einflüsse der vergangenen Jahrhunderte gemischt mit Bevölkerungsgruppen aus vielen Teilen der Welt. Die Herkunft ist teilweise sogar markant, wie zum Beispiel der 40-prozentige Bevölkerungsanteil von Indern auf Fiji. Und die Menschen sind meist offen und sehr freundlich, man wird auf der Straße gegrüßt. Auf Fiji mit einem strahlenden „Bula“, auf Hawaii mit dem markanten „Aloha“.

Wenn man sich die Koch- und Essgewohnheiten ansieht, dann finden sich ebenfalls Gemeinsamkeiten über die Inseln und Bevölkerungsgruppen hinweg, wie das Kochen im Erdofen, die Speisen in Bananenblätter eingewickelt und gegart. Oder die köstliche Zubereitung des rohen Fisches mit Kokosmilch als „poisson cru“, wie diese Zubereitungsart zum Beispiel in Französisch Polynesien heißt. Die angebotenen Fische Tuna und Mahi Mahi findet man in fast jedem Restaurant, aber auch eine große Vielfalt an Fischen, die dann aber regional unterschiedliche Namen haben.

Die Schönheit des Pazifik aber entsteht durch die Inseln, die Atolle, die Lagunen, die Ankerbuchten, die Strände, das kristallklare warme Wasser, die Korallenbänke, die so farbenfrohen Fische. Und das alles bei strahlendem Sonnenschein. Hinzu kommt das Licht, die unterschiedlichen Farben des Wasser vom tiefblau bis türkis über dem Sand im Korallenriff - und nicht zu vergessen: die spektakulären Sonnenuntergänge mit einem rot brennenden Himmel.

Das alles zusammen macht den Pacific für uns als Segler zum schönsten Segelrevier der Welt. Natürlich auch, weil wir die wunderbare Schönheit meist allein genießen können. Wir kommen nun einmal mit dem Segelboot in abgelegene Buchten, die der normale Tourist zu meist nicht erreichen kann. Bei all dem dürfen wir aber die Gewalt der See bei Sturm nicht vergessen, die insbesondere wir als Segler hin und wieder hautnah zu spüren bekommen. Die gewaltigen Auswirkungen des Zyklons vom Februar dieses Jahres haben wir gesehen. Aber die positiven Menschen nehmen solche Naturereignisse hin und bauen mit einer beeindruckenden Geduld nach und nach alles wieder auf.

Dies ist meine Antwort auf die Frage nach der Schönheit des Pacific. Wir sind hier nun im dritten Jahr mit unserer Segelyacht unterwegs und werden noch ein weiteres Jahr in diesem wunderbaren Teil unserer Welt bleiben.

Es grüßen Sie aus Neukaledonien
Wolfram Birkel mit Marret Koll

Handwerk

Maya Lauinger, Leiterin der Harburger Zweigstelle der Handwerkskammer Hamburg, verlässt Harburg und zieht in den Landkreis Stade, um sich beruflich neu zu orientieren.

Zweigstellenleiterin Maya Lauinger verlässt Harburg

Fast zehn Jahre lang hat sie die Arbeit der Handwerkskammer Hamburg im Bezirk Harburg mitgestaltet und dem Handwerk als Leiterin der Zweigstelle ein Gesicht gegeben: Maya Lauinger. Doch jetzt ändert sich alles. Die 51-Jährige bricht ihre Zelte im Harburger Elbcampus ab, verlagert ihren Lebensmittelpunkt in den Landkreis Stade und wird sich dort beruflich neu orientieren.

Als Nachfolgerin von Renate Wolff hatte es Maya Lauinger 2008 übernommen, das Harburger Handwerk kammerintern zu vertreten und den jeweiligen Bezirkshandwerksmeistern, Dierk Eisenschmidt und Peter Henning, den Rücken freizuhalten. Mit Klaus Fischer, bei der Kammer zuständig für die Arbeit in den Bezirken, verband sie eine vertrauensvolle Zusammenarbeit. Auf zahlreichen lokalen Veranstaltungen präsentierten sich die Harburger Gewerke gerade auch im Zuge der großen, bundesweiten Handwerkskampagne „Die Wirtschaftsmacht von nebenan“ – begleitet von Maya Lauinger.

Nachdem Klaus Fischer mittlerweile in den Ruhestand verabschiedet wurde, zieht es jetzt auch Maya Lauinger in andere Gefilde. Auf B&P-Nachfrage bestätigte sie ihren Weggang – nicht ohne zu betonen, wie gern sie mit den Bezirksmeistern in Harburg zusammengearbeitet habe. Im Landkreis Stade will sich die gelernte Bankkauffrau und Fachwirtin beruflich neu orientieren. wb

OPEN ARMS

Eintrittskarte in den Arbeitsmarkt

Schulte-Modell: Jugend in Arbeit gGmbH trifft Open Arms gGmbH – Harburger Ausbildungsträger will Flüchtlinge ausbilden – Welche Unternehmer steigen ein?

Die Verlagerung von Ausbildungsaktivitäten auf den Harburger Bildungsträger Jugend in Arbeit (JiA) ist bereits als „Schulte-Modell“ in der September-Ausgabe von Business & People vorgestellt worden. Jetzt hat Herbert Schulte, Steuerberater und Partner bei Dierkes Partner in Harburg, zwei Akteure zusammengebracht, die sich vorher nicht kannten, aber großes Interesse daran haben, gemeinsame Sache zu machen: Christoph Birkel, Geschäftsführer des hit-Technoparks und Gründer der Open Arms gGmbH, und Olav Vavroš, Geschäftsführer der Jugend in Arbeit gGmbH. Beide sind begeistert von der Idee, Flüchtlingen den Einstieg in den deutschen Arbeitsmarkt zu ebnen. Der rote Teppich ist so gut wie ausgerollt – sowohl für ausbildungswillige Flüchtlinge als auch für Unternehmen, die über Lehrlingsmangel klagen und hier bei minimalem Risiko und Aufwand die maximale Chance auf Nachwuchs bekommen.

„Jetzt ist die richtige Zeit, um aktiv zu werden“, sagt Birkel, der sich stark für die Flüchtlingsarbeit in Bostelbek engagiert. In der dortigen Unterkunft sind knapp 170 Menschen untergebracht, von denen jetzt immer mehr arbeiten dürften. „Sie haben ihre Integrationskurse beendet und stehen damit dem Arbeitsmarkt zur Verfügung. Sprachlich ist das jedoch in manchen Fällen noch etwas schwierig. Aber es besteht jetzt die Chance, hier Nachwuchskräfte heranzubilden.“

Monatliche Pauschale

Da Ausbildung ohnehin in vielen Unternehmen eher ein Kostenfaktor ist, der sich erst dann rechnet, wenn der Azubi bereits mit anpacken kann oder nach dem Gesellenbrief als neuer Mitarbeiter fest einsteigt, stehen die Chancen für einen Flüchtling eher schlecht. Das ist das Stichwort für Olav Vavroš, denn er bietet quasi das Rund-um-sorglos-Paket an: „Jugend in Arbeit ist ein anerkannter Ausbildungsbetrieb. Wir können die komplette Ausbildung für ein interessiertes Unternehmen anbieten – wenn beispielsweise eine Tischlerei einen Lehrling zum Gesellen ausbilden möchte, dann kann das bei uns geleistet werden. Wenn der Azubi dann im dritten Jahr in den Betrieb wechseln soll, ist das möglich.“

Der Clou: Die „Last der Ausbildung“, liegt bei JiA, der Betrieb zahlt lediglich eine monatliche Pauschale von 600 Euro, in der alles abgegolten ist. Dieser Betrag zählt in vollem Umfang zu den Betriebskosten. Am Ende der Ausbildung erhält der Betrieb einen vollständig ausgebildeten Tischler. Das ist im Kern das Schulte-Modell von Dierkes Partner, das jetzt auch Flüchtlingen zugutekommen könnte.

Chance auf den Berufseinstieg

Christoph Birkel: „Ich finde diese Idee einfach ideal geeignet, um junge Menschen, die beispielsweise aus Syrien zu uns geflüchtet sind, in den Arbeitsmarkt zu integrieren. Als die Flüchtlinge vor einem Jahr in Deutschland ankamen, wurde sofort über Arbeit gesprochen. Aber mal ehrlich: Wer gerade vom Schlauchboot gerettet wurde, der denkt bestimmt nicht an Arbeit. Der muss sich erstmal zurechtfinden und orientieren. Einige der Bewohner in der Unterkunft, die wir betreuen, ziehen jetzt bereits in Wohnungen. Sie sind bei der Arbeitsagentur als arbeitssuchend gemeldet. Bei JiA hätten wir die Chance, einen Berufseinstieg zu ermöglichen.“

Birkel, Vavroš und Schulte haben die Hoffnung, dass sich Unternehmer finden, die jungen Flüchtlingen zwischen 16 und etwa 30 Jahren eine Chance geben – auch mit dem Risiko, dass der Azubi möglicherweise wieder in seine Heimat zurückkehrt, wenn sich die Verhältnisse dort beruhigt haben. Birkel: „Damit ist natürlich zu rechnen. Wir gehen davon aus, dass dies jeder Zweite tun wird.“

Sie machen gemeinsame Sache: Herbert Schulte (von links), Olav Vavroš und Christoph Birkel stehen vor dem Rumpf eines Segelbootes, das bei Jugend in Arbeit grundsaniert wird – ein Lehrobjekt für die Auszubildenden. Foto: Wolfgang Becker

Die Idee, die das Trio verfolgt, ist also von einer Mischung aus unternehmerischer Notwendigkeit (Personalsuche) und Idealismus getrieben. Wobei JiA potenziellen Ausbildungsbetrieben weit entgegen kommt: „Wir garantieren das Bestehen der Prüfung“, sagt Vavroš. „Sollte dennoch eine Gesellenprüfung scheitern, übernehmen wir ab da die vollen Kosten.“

Handwerkliche Qualifikation

Die Berufe, die bei JiA ausgebildet werden, sind im handwerklichen Bereich angesiedelt: Tischler, Bootsbauer, Zimmerer, Ausbaufacharbeiter und Konstruktionsmechaniker. Birkels Erfahrung: „Wir haben unter den Flüchtlingen auch ein paar Akademiker, aber der weitaus größte Teil hat keine Berufsqualifikation, die in Deutschland anerkannt wäre. Was nicht heißt, dass die Leute nichts können. Die haben ja in ihren Heimatländern auch gearbeitet. Aber durch die sprachliche Barriere ist es sicherlich kaum leistbar, hier beispielsweise in einem kaufmännischen oder juristischen Bereich unterzukommen. Dafür sind die Systeme auch viel zu unterschiedlich. Der größte Teil der Menschen ist also ohne berufliches Zertifikat hier.“

Dazu Vavroš: „Der Gesellenbrief ist die Eintrittskarte in den Arbeitsmarkt und damit in die Gesellschaft. Ohne eine qualifizierte Ausbildung ist hier niemand in der Lage, seinen Lebensunterhalt selbstständig dauerhaft zu bestreiten. Aber die Erfahrung zeigt auch: Ganz viele Menschen arbeiten nicht in ihren Lehrberufen, weil sie sich im Job weiterentwickeln und sich neue Betätigungsfelder bieten. Es kommt also auf den Einstieg an.“ Parallel bietet JiA übrigens auch weiteren Sprachunterricht an. Dazu Birkel: „Das hilft schon mal sehr. Aber die Teilnehmer würden auch noch etwas lernen: unsere Arbeitskultur. Die ist nämlich recht komplex und keineswegs leicht zu verinnerlichen.“

Innovativer Ansatz

Im ersten Schritt sind jetzt erstmal Betriebe gefragt. Birkel, Schulte und Vavroš wollen ihre Netzwerke aktivieren und Ausschau nach Betrieben mit Nachwuchssorgen halten, die für so ein Modell infrage kommen. Sobald ein Unternehmen einsteigt – egal ob für den eigenen Bedarf oder einfach nur aus ideelen Gründen -, sollen passende Bewerber ausgewählt und vorgeschlagen werden. Olav Vavroš sagt: „Das ist ein absolut innovatives Modell der beruflichen Integration von Flüchtlingen, das es meines Wissens so noch nicht gibt.“ Nicht ausgeschlossen also, dass das Schulte-Modell eines Tages Schule macht . . . wb

Kreativität allein reicht nicht mehr aus

2. MediaNight Lüneburg: Plädoyer für den Einsatz neuer Technologien in der Film-Branche – Verändertes Konsumverhalten

Die Zeiten, als sich Filmschaffende nach ihren Erfolgen beim Schampus wohlmeinend auf die Schulter klopften, sind offenbar vorbei. Wenn sich die „Film-Szene" heute trifft, geht es um die rasanten technologischen Entwicklungen, die das Zeug haben, den letzten Zentimeter Celluloid ein für alle Male aus den Regalen zu pusten. Bei der 2. Lüneburger „MediaNight" – einer Veranstaltung der Wirtschaftsförderung Lüneburg in Kooperation mit dem Film- und Medienforum, der nordmedia und der Sparkassenstiftung Lüneburg – gab Dirk Martens in seinem Impulsvortrag zum Thema „Wie Virtual Reality (VR) den Film- und Medienmarkt verändert" einen Vorgeschmack.

Martens ist Geschäftsführer des House of Research in Berlin, Lehrbeauftragter an der „Filmuniversität Babelsberg Konrad Wolf" (Bereich Nutzung digitaler Bewegtbildmedien und Medienforschung) sowie Autor zahlreicher Fachpublikationen. Zum Thema sagte er: „Die Nachfrage nach 360°-Produktionen ist sehr groß. Das wissen wir zumindest aus unserer Region Berlin/Brandenburg, wo viele Anfragen laufen, die in der Regel Werbe- und PR-Filme betreffen, nicht aber Spielfilme." Er rät Produzenten, die sich für die 360°-Variante interessieren, auch an neuen kreativen Erzählformen zu arbeiten, mit denen sich Zuschauer binden lassen. Nur so ließen sich neue Marktfelder erschließen, auf denen man nicht die Konkurrenz aus China oder den USA fürchten müsse. Sein Credo: „Der Blick muss auf Deutschland gehen. Es ist nicht zu spät, aber auch nicht wahnsinnig früh."

Filmschaffende und Förderer in Lüneburg: Dr. Jan Asmus (von links), normeda – Film- und Mediengesellschaft Niedersachsen/Bremen mbH, Jörg Witte, Medienagentur M7 und Mitveranstalter des Film- und Medienforums Niedersachsen, Jürgen Enkelmann, Geschäftsführer der Wirtschaftsförderung Lüneburg, Karl Maier, Geschäftsführer Film & Medienbüro Niedersachsen, und Carsten Junge, Geschäftsführer der Sparkassenstiftung Lüneburg. Foto: Martina Brinkmann

Ein steiniger Weg

Im Anschluss folgte eine spannende Diskussion zum Thema „Online-Distribution von Film und Fernsehproduktionen in Deutschland". Die gute Nachricht sei, so der in der Diskussion dominierende Produzent, Journalist und Vorstandsvorsitzende der Onlinefilm AG C.Cay Wesnigk, dass sich alle Filme bei Amazon hochladen ließen, „nur verliert der Produzent dadurch den Direktkontakt zum Endkunden". Er schilderde die Ohnmacht der Filmemacher, den Markt auch ohne Versandhändler und große Online-Portalbetreiber zu erobern. Wesnigk: „Wir haben als Produzenten nicht gelernt, unser Geld mit dem Verkauf von Filmen zu verdienen, und jetzt ist es schwer, in diesen Markt zu kommen." Detailliert beschrieb er den steinigen Weg, der mit dem Filmemachen nichts mehr zu tun habe.

Christian Seemann, Experte im Bereich Wirtschaftsinformatik der Hochschule Mainz, wies auf Studienergebnisse hin, die Veränderungen im Konsumverhalten und auf dem Anbietermarkt verdeutlichten. Insgesamt wurde deutlich, dass Kreativität allein kein Erfolgsgarant ist. Vielmehr müssten geschicktes Marketing und ein Finanzierungsmanagement hinzukommen, um im internationalen Wettbewerb der Publikumsgunst zu bestehen. bri

Sehen & gesehen werden …

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

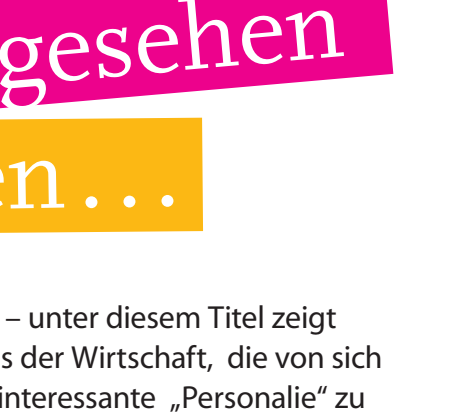
Die Gewinner des Wettbewerbs „Kreativpioniere Niedersachsen" stehen fest: 13 Kreativunternehmen aus Niedersachsen – darunter zum Beispiel Designer, Musiker, Architekten und Künstler – konnten mit ihren Ideen und Projekten überzeugen. Zu den Preisträgern gehört mit der mapapu GbR um **JENNIFER ARNDT-LIND UND HENDRIK LIND** (Foto: mapapu) auch ein Unternehmen aus Tostedt im Landkreis Harburg: Ein „mapapu" ist ein personalisiertes Kuscheltier, das aus Kleidung eines geliebten Menschen für die Angehörigen gefertigt wird. Der Seelentröster gibt vor allem Kindern in Momenten der Trauer Kraft – zum Beispiel, wenn ein Familienmitglied gestorben ist. Mapapus helfen darüber hinaus aber auch Trennungskindern, die Mutter oder Vater vermissen. Bereits 2015 konnten Jennifer Arndt-Lind und Hendrik Lind mit ihrer Idee beim Gründungspreis im Landkreis Harburg überzeugen und erhielten den Publikumspreis.

Seit Oktober 2016 verstärkt die Staderin **MONA KAHLICH** das Team der Wirtschaftsförderung Landkreis Stade. Sie hat nach dem Abitur am Vincent-Lübeck-Gymnasium Stade das duale Studium Business Administration an der PFH Göttingen/Hansecampus Stade aufgenommen und erfolgreich abgeschlossen. Während des Studiums machte sie ein Auslandssemester in Worcester/England und war sie als Werkstudentin bei der J. Lindemann GmbH & Co. KG beschäftigt. Dort arbeitete sie im Anschluss an ihr Studium als Projektassistent im Personalwesen. Die neue Kollegin im Team von Michael Seggewiß wird sich verstärkt um die Themenbereiche Fachkräfte und Gründung kümmern, insbesondere auch um die Fördermittel-Recherche. Ihre Freizeit verbringt die 24-Jährige zumeist mit ihrem Pferd in Helmste. wb

„Mit der Entwicklung von zwei neuartigen Messeinrichtungen zur mobilen Messung der Netzimpedanz wollen wir unseren Beitrag zur Umsetzung einer wirtschaftlichen Energiewende leisten", sagt **DR.-ING. THANH TRUNG DO** (Foto), zuständig für Forschung & Entwicklung (F & E) und Vertrieb bei morEnergy auf die Frage nach der Idee, die zur zur Gründung von morEnergy führte. Das noch junge Unternehmen ist seit Oktober jüngster Mieter im Ingenieurwerk Hamburg. Do ist neben Dr.-Ing. Hauke Langkowski (F&E, Hardware) und Dipl.-Ing. Michael Jordan (F&E, Software) einer der drei geschäftsführenden Gesellschafter bei morEnergy. Kennengelernt haben sich die drei an der Helmut-Schmidt-Universität (HSU) in Hamburg. Auch heute noch forscht, arbeitet und entwickelt Dr. Do an der HSU – mit Erfolg: 2015 wurde er für außerordentliche Forschungsarbeiten mit dem Wissenschaftspreis der Helmut-Schmidt-Universität ausgezeichnet. af

PROF. DR. KLAUS F. BRÖKER (58 links) aus Göttingen und **PROF. DR. RÜDIGER M. LAHME** (38, rechts) aus Hamburg werden ab sofort im neu geschaffenen Fernstudienbereich Business Law der PFH Göttingen lehren. Mitte Oktober ernannte **PROF. DR. FRANK ALBE**, Präsident der Privaten Fachhochschule, die beiden neuen Professoren für Wirtschaftsrecht. Bröker promovierte 1986 zum Thema „Strafrechtliche Probleme bei Warentermin- und -optionsgeschäften" und beschäftigt sich als selbstständiger Jurist bis heute mit den Schwerpunkten nationales und internationales Bank-, Börsen- und Kapitalmarktrecht sowie Handels-, Wirtschafts- und Gesellschaftsrecht. Lahme promovierte 2005 zum Thema „Die Eignung des Zivilverfahrens zur Durchsetzung des Kartellrechts. Eine Untersuchung unter besonderer Berücksichtigung des zivilprozessualen Beweisrechts". Neben seiner Anwaltstätigkeit engagierte er sich als Dozent an der Universität Göttingen, der Hochschule Fresenius Hamburg sowie der Universität Lüneburg. In ihrem neuen Fernstudienbereich Business Law bietet die PFH, die in Stade den HanseCampus betreibt, ab sofort zwei Masterstudiengänge zur Weiterbildung für Juristen und Wirtschaftswissenschaftler an: Unternehmensrecht (Master of Laws LL.M.) sowie Arbeitsrecht und Personalmanagement (Master of Laws LL.M.). mw

Weitere Informationen unter www.pfh.de/fernstudium/businesslaw



BNI19 – das klingt ein wenig nach einer Umgehungsstraße, ist aber für viele Unternehmer der direkte Weg zu mehr Geschäft. 34 Unternehmen sind im Harburger BNI-Chapter Tectona vertreten, dem größten in Hamburg. Im Harburger Kulturspeicher luden sie jetzt zum BNI19 – einem Chapter-übergreifenden Netzwerk-Treffen. Rund 100 Gäste aus dem Großraum Hamburg kamen. Organisiert wurde das Event unter anderem von Tectona-Präsident **NORBERT REICHENTROG** sowie den Unternehmerinnen **ELKE RIECHERT** (Mitte) und **NICOLE MAACK.** wb

Rund 150 Gäste aus Wirtschaft, Politik, Verwaltung und Gesellschaft beim Grünkohlessen des Harburger Handwerks – da kommt auch bei Bezirkshandwerksmeister **PETER HENNING** (links) Freude auf. Gemeinsam mit seinen Stellvertretern **RAINER KALBE** (von rechts) und **DIERK EISENSCHMIDT** begrüßte er mit **JOACHIM PAWLIK** den für Marketing verantwortlichen Vizepräsidenten des FC St. Pauli. In den Räumen des HTB in Harburg referierte Pawlik über die starke Marke, die der Fußballclub abseits der derzeitigen sportlichen Leistung über die Jahre aufgebaut hat. Hennig hatte zuvor in seiner Begrüßung unter anderem den Fachkräftemangel beklagt – die Duale Ausbildung sei zurzeit „nicht mehr hip". In der Folge sei der Markt für Fachkräfte leergefegt. Auch fehlende Gewerbeflächen seien ein Problem. Sein Appell an die Politik: „Verhindern Sie Schlimmeres!" Letzteres konnte Bezirksamtsleiter Thomas Völsch beantworten. Er kündigte an, dass im Zuge der Wohnerschließung in Neugraben-Fischbek auch Gewerbeflächen ausgewiesen werden. wb

Erstmals hat die Hamburger Volksbank den mit 4000 Euro dotierten Stiftungspreis für herausragende Abschlussarbeiten an der Technischen Universität Hamburg (TUHH) verliehen. Vorstandssprecher **DR. REINER BRÜGGESTRAT** (von links) lobte die hohe Qualität der Arbeiten. Die Preisträger und ihre Professoren: **ARTHUR KRENZ, TOBIAS SCHMIDT, PROF. DR. MATTHIAS MEYER, DR. IRIS LORSCHEID, DR. MARKUS GUNESCH, PROF. DR. CORNELIUS HERSTATT, PROF. DR. THOMAS WRONA UND PROF. DR. CHRISTIAN LÜTJE**. Foto: HamVoBa

Rund 100 Unternehmer nutzten die Chance für einen Blick hinter die Kulissen der MHG Heiztechnik GmbH in Buchholz. Auf Einladung der Buchholzer Wirtschaftsrunde wurde in dem Unternehmen an der Brauerstraße der Unternehmertag 2016 ausgerichtet. **CHRISTOPH DIEDERING** (von links), Vorsitzender der Wirtschaftsrunde, Referentin **CORINNA HOREIS, DIRK KOCHAN**, kaufmännischer Leiter bei MHG, und **DR. OLIVER BRANDT** von der Süderelbe AG zeigten sich zufrieden mit der Resonanz. Das Thema des Unternehmertags: Fachkräftemangel. **Bericht unter www.business-people-magazin.de** wb

Mit einer großen Vernissage und den fünf beteiligten Künstlern – **CARMEN HILLERS** (von links), **YVES RASCH, CLAUDIA HOFFMANN, JAN DE WERYHA** und **DOROTA ALBERS** – ist der neue Ausstellungszyklus 2016/2017 von hit-ART im hit-Technopark in Harburg-Bostelbek eröffnet worden. Die Gemeinschaftsausstellung trägt den Titel „Kunst verbindet… Holz und Ton". Die Bilder, Skulpturen und Objekte, die sich alle mit dem Thema Holz und Ton auseinandersetzen, sind bis zum 6. Januar 2017 auf den Ausstellungsetagen des hit-Technopark im Tempowerkring 6 zu sehen (Montag bis Freitag von 8.30 bis 16.30 Uhr). Der Eintritt ist frei. Nach der Gemeinschaftsausstellung folgen im Acht-Wochen-Rhythmus bis Oktober 2017 die fünf Einzelausstellungen. pb

Zwischen „Culture-ID“ und Orthopädie

„Lünale 2016“: Wirtschaftspreise an Newcomer und etablierte Firmen aus der Region Lüneburg verliehen

Etabliert und mit Spannung erwartet: Vor rund 300 Gästen aus Politik, Wirtschaft und Verwaltung sind im Rahmen der „Lünale 2016“ die wichtigsten Wirtschaftspreise der Region Lüneburg verliehen worden. Hierzu hatte die Wirtschaftsfördergesellschaft für Stadt und Landkreis Lüneburg mbH (WLG) in das Castanea Resort Hotel in Adendorf eingeladen. Prominentester Gast: Olaf Lies, niedersächsischer Minister für Wirtschaft, Arbeit und Verkehr. Er sagte: „Der Wirtschaftsstandort Niedersachsen ist von kleinen und mittleren Betrieben geprägt, die herausragende Arbeit leisten und in der Öffentlichkeit oftmals zu wenig wahrgenommen werden. Deswegen freut es mich, dass im Rahmen der ‚Lünale 2016‘ wieder besondere Unternehmen gewürdigt werden.“ Der Leuphana Ideenpreis ging in diesem Jahr an Dr. Ronald Franke, Phillip Klein und Martin Puppatz für die Gründungsidee „Culture-ID“. Ziel der webbasierten Lernanwendung ist der Aufbau interkultureller Kompetenz, um Konflikten bei der Anbahnung und Entwicklung von Geschäftskontakten im In- und Ausland zu vermeiden und damit verbundene Kosten zu minimieren. Die Lüneburger Bonbon Manufaktur von Hans Seelenmeyer wurde mit dem Gründerpreis Impuls geehrt. Das im November 2012 gegründete Unternehmen ist die einzige Bonbon Manufaktur in Deutschland, die ein so breites Sortiment anbietet. Es reicht von geprägten Walzenbonbons mit Motiven über Bonbonkissen bis zu handgezogenen Rock-Bonbons.

Das diesjährige Thema des Handwerkspreises drehte sich um den Einsatz von innovativen Marketingkonzepten zur Gewinnung von Nachwuchs für das Handwerk. Das Spezialunternehmen in der Bedachungsbranche, Hermann Bade Dächer GmbH & Co.KG aus Bad Bevensen, hat die Jury überzeugt. Der Mittelstandspreis 2016 ging an die Fior & Genz GmbH. Das von Orthopädiemechanikmeister Jörg Fior und Maschinenbauingenieur Ralf Gentz gegründete Unternehmen entwickelt feinmechanische Gelenke aus Titan und Stahl, die in sogenannte Orthesen eingesetzt werden. Sie unterstützen vorhandene Gliedmaßen beziehungsweise korrigieren Fehlstellungen. Das zweite Standbein der Firma bilden sogenannte Therapieschuhe, die nach Fußoperationen oder offenen Sprunggelenkfrakturen zum Einsatz kommen. Derzeit beschäftigt das Familienunternehmen über 60 Mitarbeiter in Lüneburg. Teil des Veranstaltungskonzeptes der Lünale ist es, die Ideen- und Gründerpreise gemeinsam mit dem Handwerkspreis und dem Mittelstandspreis der Region zu verleihen. Dadurch wird die Verbindung zwischen Newcomern und etablierten Unternehmen verdeutlicht, meint Jürgen Enkelmann, Geschäftsführer der Wirtschaftsfördergesellschaft für Stadt und Landkreis Lüneburg (WLG). ms

» Web: www.luenale.de

Höhepunkt der Lünale 2016: Das Foto mit allen Preisträgern und Veranstaltern sowie Wirtschaftsminister Olaf Lies in Adendorf.

Die Bank, die zu Ihrem Unternehmen passt!

TÜV SAARLAND geprüfte Kundenberatung Freiwillige Prüfung 11/2015 Nr. 2692 tuev-saar.de strategische Firmenkundenberatung

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

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

Telefon: 0800 0965 100
www.vblh.de

Volksbank Lüneburger Heide eG

5 Tipps für den Einstieg in den Social-Media-Express

WLH-Vortrag im ISI Buchholz: Claudia Scheffler-Perrone über Facebook, Xing, Twitter & Co.

Heute schon getwittert? Falls nicht, lohnen ein paar Grundsatzüberlegungen, die vor der Eröffnung einer Twitter-Accounts angestellt werden sollen. Kurze Regel: Wer nicht regelmäßig seinen Senf in die Welt hinauszwitschert, ist out und verliert seine Follower. Wer sich hingegen für Twitter entscheidet, sollte etwas zu erzählen haben – und zwar ständig. Diese und ähnliche Informationen bekamen jetzt etwa 50 Gäste einer Vortragsveranstaltung im ISO Zentrum für Gründung, Business & Innovation Buchholz. Die Bloggerin Claudia Scheffler-Perrone gab unter dem Titel „Welcher Kanal passt zu mir und meinem Unternehmen?“ Einblicke in die Welt von Social Media. Für Einsteiger hat sie fünf Tipps parat:

Weltweit im Einsatz und im sozialen Netz aktiv: Referentin Claudia Scheffler-Perrone referierte im ISI Buchholz über den Social-Media-Einstieg.
Foto: Wolfgang Becker

Claudia Scheffler-Perrone sieht die Nutzung der Social-Media-Kanäle vor allem als Möglichkeit, sich als kompetente Person zu präsentieren oder etwas zu verkaufen, zum Beispiel eine Dienstleistung. Die Pflege persönlicher Freundschaften tritt dabei eher in den Hintergrund. Gesucht sind Geschäftskontakte. Dazu ist eine gewisse Bereitschaft zur Selbstdarstellung gefordert. Die Maschenerin zeigte auch gleich, wie das geht: Während Ihres Vortrages ließ sie eine Kamera laufen und postete direkt am nächsten Tag ein kurzes Video auf Facebook. Claudia Scheffler-Perrone ist Bloggerin und betreibt unter dem Namen Killer Press ein Redaktionsbüro, das unter anderem Beiträge für Magazine aus den Bereichen Beauty, Reisen, Mode, Lifestyle, Sport und Technik liefert. wb

1.

Welche Zielgruppe will ich erreichen, und wo finde ich die? Diese beiden Fragen stehen am Anfang der Recherche. Die Referentin: „Dabei müssen wir Eines im Blick haben: Social Media ist sehr schnelllebig. Die Bedingungen verändern sich ständig.“

2.

Entscheiden Sie sich zu Beginn erstmal nur für einen Kanal, der zu Ihnen passt. Grund: Die permanente Bedienung eines Kanals mit Inhalten erfordert Übung und Zeit.

3.

Seien Sie konsequent online. Täglich etwas Neues posten – das ist die Grundregel. Wer interessant bleiben will, muss ständig Impulse senden - Nachrichten oder Fotos beispielsweise. Wer stumm bleibt, geht unter. Claudia Scheffler-Perrone: „Wer eine Facebook-Seite betreibt, sollte jeden Tag wenigstens einmal etwas Neues bringen. Bei Twitter sieht das anders aus: Da liegt die Frequenz bei fünf bis zehn Tweets am Tag.“ Beim B2B-Kanal LinkedIn reiche ein Lebenszeichen pro Tag. LinkedIn ist vor allem in den USA sehr populär und dient als Plattform für Business-Kontakte und Job-Profile.

4.

Bieten Sie relevante und persönliche Inhalte an. Der Erfolg im Social-Media-Bereich hängt von interessanten Inhalten ab, allerdings nicht ausschließlich. Claudia Scheffler-Perrone: „Wer seinen Account interessant halten möchte, sollte durchaus auch polarisieren. Das bringt Bewegung ins Netz.“ Auch das Animieren der Follower zu Aktivitäten sorgt für Aufmerksamkeit – im Business-Bereich beispielsweise durch ein Gewinnspiel oder Ähnliches.

5.

Analysieren Sie Ihre Daten. Schauen Sie, was gut läuft, welche Infos großes Interesse finden. So können Sie entsprechende Inhalte bieten und die Community ausbauen.