

*für*

# HAMBURG

MAGAZIN VON UNTERNEHMERN FÜR UNTERNEHMER

Ausgabe 03/2012

**WIRTSCHAFTSPOLITISCHE  
KOMMISSION**

**EINE ZWISCHENBILANZ**

**GERMAN AMERICAN RECRUITMENT**

**PRAXISTIPPS ZUR PERSONALGEWINNUNG**

**IN DEN USA**

**125 JAHRE REYHER**

**EINE HAMBURGER ERFOLGSSTORY**

**ATELIERGESPRÄCH**

**RENE SPIEGELBERGER IM GESPRÄCH**

**MIT JOCHEN HEIN**

**MARCUS SCHULZ**

**ARGO GROUP**

**ZEITARBEIT VERNICHTET**

**KEINE ARBEITSPLÄTZE**

# ERREICHEN SIE DIE WICHTIGSTEN UNTERNEHMER IN HAMBURG.



**2/1 SEITE A4**  
 Direktpreis 1.490,- EUR \*  
 Grundpreis 1.713,- EUR \*  
 4-farbig,  
 Format: 420x297 mm \*\*



**1/1 SEITE A4**  
 Direktpreis 995,- EUR \*  
 Grundpreis 1.145,- EUR \*  
 4-farbig,  
 Format: 210x297 mm \*\*



**1/2 SEITE A4**  
 Direktpreis 695,- EUR \*  
 Grundpreis 800,- EUR \*  
 4-farbig,  
 Format: 210x148 mm \*\*



**ANZEIGENSCHLUSS:**  
 Ausgabe 3: 28.8.12  
 Ausgabe 4: 20.11.12

## NACHLÄSSE

Jahresbuchung –10%  
 (gilt nicht für Beilagen)

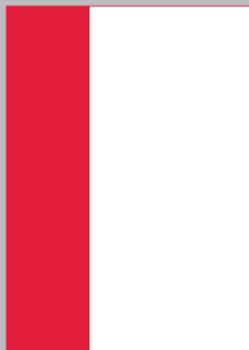
## ZUSCHLÄGE

U2 +20%  
 U3 +10%  
 U4 +30%

## BEILAGEN

495,- EUR \* je 1000 Stück  
 (Die Produktion Ihrer Beilage bieten wir Ihnen gern separat an.)

**1/3 SEITE A4 HOCH**  
 Direktpreis 495,- EUR \*  
 Grundpreis 570,- EUR \*  
 4-farbig,  
 Format: 74x297 mm \*\*



**1/3 SEITE A4 QUER**  
 Direktpreis 495,- EUR \*  
 Grundpreis 570,- EUR \*  
 4-farbig,  
 Format: 210x99 mm \*\*



**1/4 SEITE A4**  
 Direktpreis 395,- EUR \*  
 Grundpreis 455,- EUR \*  
 4-farbig,  
 Format: 210x75 mm \*\*



**1/6 SEITE A4**  
 Direktpreis 295,- EUR \*  
 Grundpreis 340,- EUR \*  
 4-farbig,  
 Format: 104x104 mm \*\*



## EINSTIEGS-SPECIAL

## KONTAKT FÜR ANZEIGEN

That's ad communication  
 Haakon Fritzsche  
 Tel. +49 162 1324672  
 hf@thats-ad.com

# EDITORIAL

## LIEBE MITGLIEDER UND FREUNDE VON DIE FAMILIENUNTERNEHMER UND DIE JUNGEN UNTERNEHMER

Zweieinhalb Wochen war die Aufmerksamkeit auf die Olympischen Spiele in London gerichtet, um die besten Sportler der Welt beim Kampf um die Medaillen anzufeuern. Auch die deutschen Teilnehmer waren in vielen Bereichen wieder ganz vorne dabei. Wir Unternehmer können vom olympischen Geist viel lernen: Wettbewerb ist gut, muss jedoch in einem fairen Rahmen ablaufen. Während der Spiele wurde auch über die Angemessenheit der deutschen Sportförderung diskutiert. Reichen die Förderprogramme aus, damit unsere Athleten auf internationalem Niveau wettbewerbsfähig sind? Eine ähnliche Diskussion wird derzeit in der Hamburger Landespolitik geführt. Der SPD-Senat plant die Einführung einer Förderbank (IFB), um die Kreditversorgung der Hamburger Unternehmen und damit die Position der Hamburger Wirtschaft zu stärken. Auch in der Wirtschaftspolitik wird die Frage nach der Angemessenheit der gegenwärtigen Strategie gestellt. Dabei scheint jedoch die Politik des Senates nicht geeignet, die Hamburger Wirtschaft auf ein solideres Fundament zu stellen. Die gegenwärtige Förderlandschaft scheint ihrer Aufgabe besser gerecht werden zu können als die geplante Förderbank. Zum jetzigen Zeitpunkt ist keine Kreditklemme in der Hamburger Wirtschaft festzustellen, die einen Ausbau der Wirtschaftsförderung rechtfertigen würde. Schließlich steht Hamburg bei Existenzgründungen an erster Stelle in Deutschland. Der Verdacht drängt sich auf, dass der Senat ein Problem löst, das gar nicht besteht. Unsere Sorge ist: Mit der IFB werden anstelle von Einsparungen zusätzliche Kosten entstehen. Ohne Not schafft



Michael Moritz  
 Vorsitzender Hamburg  
 „DIE FAMILIENUNTERNEHMER – ASU“



Jan Schmidt  
 Vorsitzender Hamburg  
 „DIE JUNGEN UNTERNEHMER – BJU“

der Senat eine neue Großbaustelle. Vor allem besteht die Gefahr, dass die Politik den „olympischen“ Grundsatz des fairen Wettbewerbes verletzt. Denn eine staatliche IFB würde zwangsläufig in Konkurrenz zu privaten Kreditgebern treten. Auch wir sind als Verband mit sportlichem Ehrgeiz an der Arbeit. Deswegen freuen wir uns, in den letzten Wochen sehr erfolgreiche Pressearbeit geleistet zu haben. So waren Wortmeldungen des Regionalkreises Hamburg, zum Beispiel in Form eines Gastkommentars im Abendblatt, in den Hamburger Medien zu finden. Besonders erfreulich ist dieses Ergebnis angesichts der Aussage von Redakteuren des Abendblatts, die im Gespräch gegenüber uns sagten, dass ihnen die Meinung der Handelskammer zu wirtschaftlichen Themen reiche und Stellungnahmen von unserer Seite deswegen nicht nötig seien. Ironischerweise konnte man am nächsten Tag unseren Bundesvorsitzenden Lutz Goebel mit seiner kritischen Position zur Eurorettungspolitik auf der Titelseite des Handelsblattes finden. Diese Hilfen werden irgendwann von uns auch bezahlt werden müssen. Vermögenssteuer und Zwangsabgaben sind von der SPD und den Grünen bereits angekündigt worden. Wir werden uns weiterhin um gute Arbeit nach außen sorgen und in der Hamburger Politik dem Senat in Sachen Innovations- und Förderbank auf die Finger schauen, damit die Hamburger Wirtschaft, angelehnt an den olympischen Gedanken, durch fairen Wettbewerb weiter erfolgreich sein kann.

Herzlichst

DIE FAMILIEN  
 UNTERNEHMER ASU

DIE JUNGEN  
 UNTERNEHMER BJU

\* alle Preise zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer  
 \*\* alle Formate zzgl. 3 mm Beschnitt

Direktpreis: Die Direktpreise gelten bei Direktbuchung; bei Buchung über eine Agentur greift der Grundpreis abzüglich 15% Vermittlerprovision.

# INHALT

## NORDOSTSÜDWEST

- WIRTSCHAFTSPOLITISCHE KOMMISSION ENTWICKELT STANDPUNKTE FÜR DIE UNTERNEHMER DER REGION HAMBURG** ..... Seite 6
- UNSOLEDE HAUSHALTSFÜHRUNG** ..... Seite 12
- DIE PIRATEN – EINE LUFTBLASE?** ..... Seite 13

## SCHWARZROTGRÜNGELB

- SILICON VALLEY IN HAMBURG-BERGEDORF** ..... Seite 7
- DIE SONNTAGSFRAGE** ..... Seite 8
- DER EURO UND DER „NATIONALISMUS“** ..... Seite 9
- EEG NOCH IN DIESER LEGISLATURPERIODE GRUNDSÄTZLICH ÜBERARBEITEN** ..... Seite 12
- ESM-VERTRAG ERLAUBT REFINANZIERUNG DURCH EZB** ..... Seite 13

## FÜR HAMBURG

- INTERVIEW MIT MARCUS SCHULZ, GESCHÄFTSFÜHRENDE AKTIONÄR ARGO GROUP** ..... Seite 14
- INTERVIEW MIT DEM RUSSISCHEN GENERALKONSUL DR. SERGEY P. GANZHA** ..... Seite 22
- F. REYHER NCHFG. GMBH & Co. KG – SEIT 125 JAHREN EINE GUTE VERBINDUNG** ..... Seite 26
- ATELIERGESPRÄCH MIT DEM MALER JOCHEN HEIN** ..... Seite 28
- PERSONALGEWINNUNG IN DEN USA – EIN WICHTIGER BAUSTEIN AUF DEM WEG ZUM AUSLANDSERFOLG** ..... Seite 34

## MITGLIEDER UND VERANSTALTUNGEN

- POLITISCHES FRÜHSTÜCK BRAUCHT HAMBURG EINE INVESTITIONS- UND FÖRDERBANK?** ..... Seite 37
- HAPPY HOUR** ..... Seite 38
- DER MUTMACHER DES HSV ZU GAST BEI DIE FAMILIENUNTERNEHMER – ASU** ..... Seite 44
- WARUM WIR MITGLIEDER SIND** ..... Seite 47
- HERZLICH WILLKOMMEN – NEUE MITGLIEDER** ..... Seite 47

## RUBRIKEN

- EDITORIAL** ..... Seite 3
- GLOSSE – GEDANKEN ZWISCHEN ABFAHRT UND ANKUNFT** ..... Seite 42
- PRESSESPiegel – ABGEDRUCKT UND AUSGESTRAHLT** ..... Seite 46
- BUCH-TIPP** ..... Seite 48
- KURZ GEMELDET** ..... Seite 49
- KALENDER** ..... Seite 49
- NACHGEFRAGT – 5 MINUTEN MIT FRANK HORCH** ..... Seite 50



## IMPRESSUM FÜR HAMBURG

**Herausgeber und verantwortlich für den Inhalt:**  
DIE JUNGEN UNTERNEHMER – BJU  
RK Hamburg (www.bju-hamburg.de)  
Vorsitzender – Jan Schmidt  
Fineas GmbH, Am Langenzug 22, 22085 Hamburg

DIE FAMILIENUNTERNEHMER – ASU e.V.  
RK Hamburg (www.asu-hamburg.de)  
Vorsitzender – Michael Moritz  
CatCap GmbH, Valentinskamp 24, 20354 Hamburg

**Landesgeschäftsstelle Hamburg**  
Birgitta Schoch, Espellohweg 53, 22607 Hamburg  
Tel. 040-43 09 52 59

**Anzeigen:**  
Haakon Fritzsche, +49 162 1324 672  
redaktion@fuer-hh.de

**Auflage:**  
3.000 Exemplare  
unentgeltliches MitgliederMagazin

**Erscheinungsweise:** 4x jährlich

**Redaktion:**  
redaktion@fuer-hh.de  
Thomas Bauerkämper,  
David Friedemann,  
Haakon Fritzsche, Xenia Mergler,  
Wilfried H. H. Remmers, Jan Schmidt,  
Manja Wittkowski  
Redaktionsanschrift: c/o That's ad,  
Mittelweg 138, 20148 Hamburg

**Konzeption und Gestaltung:**  
That's ad communication  
Mittelweg 138, 20148 Hamburg  
www.thats-ad.com

**Titelgestaltung:**  
Jochen Hein

**www.fuer-hh.de**

**Versand:**  
Ohl Logistik  
Fulfillment TargetPartner  
Hittfelder Kirchweg 1–5  
21220 Seevetal

**Nächster Redaktionsschluss:**  
20. November 2012

Autorenbeiträge geben die Meinung des Verfassers, nicht der Redaktion wieder. Die Redaktion behält sich vor, eingesandte Beiträge zu kürzen oder nicht zu übernehmen. Bitte beachten Sie, dass Sie mit der Einsendung von Beiträgen und Bildern alle Rechte für die Print- und Digitalverarbeitung an die Redaktion abtreten. Ein Anspruch gegen die Redaktion entsteht grundsätzlich nicht. Der Verfasser verpflichtet sich außerdem, FÜR HAMBURG von Ansprüchen Dritter, die durch die Verwendung von zur Verfügung gestellten Materialien entstehen, freizustellen.

# WIRTSCHAFTSPOLITISCHE KOMMISSION ENTWICKELT STANDPUNKTE FÜR DIE UNTERNEHMER DER REGION HAMBURG

DIE POLITISCHEN ENTSCHEIDER HABEN MIT DER WIRTSCHAFTSPOLITISCHEN KOMMISSION DES RK HAMBURG EINEN NEUEN PARTNER FÜR KONSTRUKTIVEN AUSTAUSCH

Autor: Birgitta Schoch

Im Regionalkreis Hamburg des Verbands DIE FAMILIENUNTERNEHMER – ASU und DIE JUNGEN UNTERNEHMER – BJU hat sich im Frühjahr 2012 die „Wirtschaftspolitische Kommission“ konstituiert. Sie macht es sich zur Aufgabe, die Hamburger Politik vor allem in Wirtschafts- und Finanzfragen konstruktiv zu begleiten, mit den politischen und institutionellen Entscheidern im Austausch zu stehen und zu Sachthemen Stellung zu nehmen. Dabei werden die ordnungspolitischen Prinzipien des Verbands – Freiheit, Eigentum, Wettbewerb und Verantwortung – als Grundhaltung vorausgeschickt.

Die erste Arbeitsphase der derzeit zehnköpfigen Kommission ist zwischenzeitlich abgeschlossen: Für eine Bestandsaufnahme der politischen Positionen der entscheidenden institutionellen Meinungsbildner in Hamburg wurden Gespräche mit allen politischen Parteien, Gewerkschaften und Institutionen wie der Handels- und der Handwerkskammer geführt. Die Gespräche verliefen konstruktiv und offen, und die Themen sind bei so gut wie jedem Gegenüber gleichlautend: Haushaltskonsolidierung, städtische unternehmerische Aktivitäten, Wirtschaftsförderung, Vergaberecht und effiziente Verwaltung.

Wie definiert die Wirtschaftspolitische Kommission ihre Basis und ihren Auftrag? Seit 2007 hat die Welt mit großen wirtschaftlichen Verwerfungen zu kämpfen. Finanz- und Schuldenkrise haben die Situation der Hamburger Wirtschaft nicht

vereinfacht, und vor dem Hintergrund der Weltwirtschaftslage sind Hamburger Politik und Unternehmen vor große Herausforderungen gestellt. Während die Schuldenkrise die Frage von notwendigen Haushaltskonsolidierungen auch in den Mittelpunkt des öffentlichen Interes-

ses gerückt hat, ist es aus unserer Sicht genauso wichtig aufzuzeigen, wie mehr Wirtschaftswachstum realisiert werden kann. Wachstum als Basis von Wohlstand muss, neben einer geordneten und forcierten Haushaltskonsolidierung, einer der zwei Grundpfeiler für die Krisenbekämpfung sein. Mehr Wachstum schafft dabei gleichzeitig auch mehr Spielraum für die Konsolidierung der öffentlichen Haushalte. Für die Hamburger Wirtschaft ist klar: Auf mittelfristige Sicht kann nicht mit Wachstumsimpulsen von außerhalb gerechnet werden. Wer die Hamburger Wirtschaft beleben will, muss daher auf Strukturreformen auf Hamburger Ebene setzen, die mehr Wachstum entfesseln. Ziel der Wirtschaftspolitischen Kommission unseres Verbands in Hamburg ist es, mit der Formulierung unserer wirtschaftspolitischen Standpunkte die Einordnung des Geschehens zu ermöglichen, sich als Gesprächspartner einzubringen und die Möglichkeiten der politischen Einflussnahme im Interesse unserer Mitglieder auszuschöpfen.

Fragen, Impulse und Anliegen an die Wirtschaftspolitische Kommission werden von dem Leiter der Kommission, Dr. Björn Castan, gern unter der E-Mailadresse [castan@united-research.com](mailto:castan@united-research.com) entgegen genommen. Die Arbeitsergebnisse, die Standpunkte und der Status quo werden auf der Website des RK Hamburg hinterlegt: [www.familienunternehmer-hamburg.de](http://www.familienunternehmer-hamburg.de)

## AUS DEM RATHAUS SILICON VALLEY IN HAMBURG-BERGEDORF NEUES TECHNOLOGIEZENTRUM IN HAMBURG SOLL ZUSAMMENARBEIT ZWISCHEN WIRTSCHAFT UND WISSENSCHAFT STÄRKEN

Autor: Wilfried H. H. Remmers

Anlässlich einer Pressekonferenz im Rathaus wurde ein Leuchtturmprojekt der Hochschule für Angewandte Wissenschaften (HAW) vorgestellt: das Technologiezentrum „Energie-Campus“. 2013 soll mit dem Bau eines Forschungs- und Ausbildungslabors für Windenergie und intelligente Stromnetze (smart grid) begonnen werden.

Dieser Campus wird durch das „Competence Center für Erneuerbare Energien und Energieeffizienz“ (CC4E) der HAW Hamburg errichtet und soll den Wissenstransfer zwischen Wissenschaft und Wirtschaft fördern. Der gesamte Energie-Campus soll einen stark anwendungsorientierten Ansatz erhalten. Kleine und mittlere Unternehmen mit Energieausrichtung und Existenzgründer sollen ebenfalls vom Energie-Campus profitieren.

Im Anschluss ist der Bau eines kleinen Windparks mit fünf Windrädern zu Forschungszwecken auf gleichem Grundstück geplant. Diese könnten etwa 12.000 Haushalte versorgen. Das Projekt wird rund 6,8 Millionen Euro kosten und wird vom Land Hamburg mit 3,7 Millionen Euro bezuschusst. Die Differenz wird vom Europäischen Fond für regionale Entwicklung (EFRE) getragen. Der geplante Windpark wird zusätzlich nochmal zehn Millionen Euro kosten und soll durch eine Projektfinanzierung bezahlt werden.

Bei der Präsentation sagte Wirtschafts-senator Frank Horch: „Mit Hilfe des Europäischen Fonds für regionale Entwicklung startet hier heute ein herausragendes Projekt.“ Im Laufe der Präsentation vertrat er auch die Meinung, dass „die HAW und das geplante Wind- und

Smart-Grid-Labor Hamburgs führende Stellung in der Windkrafttechnologie unterstützen und festigen.“ Prof. Werner Beba, Leiter des geplanten CC4E, ergänzte: „Mit dem Energie-Campus wollen wir ein Silicon Valley der Erneuerbaren Energien in Hamburg schaffen.“ Professor Dr. Michael Stawicki, Präsident der HAW Hamburg: „Dieses bislang größte Investitionsprojekt der HAW eröffnet viele weitere Potentiale in Lehre und

Forschung, vor allem auch mit interdisziplinärer Ausrichtung.“

Das städtische Grundstück befindet sich unmittelbar an der Autobahnausfahrt (A25) Hamburg-Bergedorf und ist 1.500 Quadratmeter groß. Die Bürofläche wird 1.000 Quadratmeter betragen. Ansprechpartner und Leiter des CC4E ist Prof. Werner Beba, [werner.beba@haw-hamburg.de](mailto:werner.beba@haw-hamburg.de).

MODERNER PURISMUS  
STATT KLASSISCHER OPULENZ.  
EINE ECHTE PERSÖNLICHKEIT.

Sonderkonditionen  
für ASU- & BJU-  
Mitglieder

Wir entwickeln,  
gestalten und  
inszenieren Marken-  
persönlichkeiten:

- Markenstrategie
- Corporate- & Brand Identity
- Packaging Design
- Shop-Design
- Websites & eShops
- Geschäftsberichte
- Werbeberatung



reddot design award  
winner 2011

jarmó

jarmó (Design & Markenstrategie) TEL 040, 411 11 8-11 FAX -88 KONTAKT Henrik Rehse  
Straßenbahnring 3, 20251 Hamburg kontakt@jarmo-design.de www.jarmo-design.de

# DIE SONNTAGSFRAGE

Autor: Jan Schmidt

Wenn am nächsten Sonntag Bundestagswahl wäre, könnten die Unionsparteien mit guten zwei Prozentpunkten mehr als im Juni 2012 rechnen. Der Zuwachs geht in vollem Umfang auf Kosten der Piratenpartei. Eine Koalition aus Union und FDP läge nahezu gleichauf mit einem rot-grünen Bündnis. Mit jeweils rund 41 Prozent ist eine eigene Mehrheit für beide Lager weit entfernt.

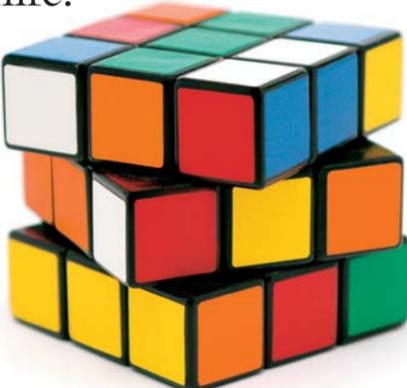
Forschungs-Institut	Infratest Dimap	Emnid	Forschungsgruppe Wahlen	Gesell. für Markt- und Soz.forsch.	Forsa	Allensbach
CDU/CSU	36,0%	35,0%	37,0%	36,0%	36,0%	35,0%
SPD	29,0%	29,0%	29,0%	28,0%	27,0%	28,0%
FDP	5,0%	5,0%	5,0%	5,0%	5,0%	5,5%
Grüne	13,0%	13,0%	12,0%	13,0%	13,0%	15,0%
Die Linke	6,0%	7,0%	6,0%	6,0%	8,0%	6,0%
Piraten	7,0%	8,0%	6,0%	7,0%	7,0%	6,5%
Sonstige	4,0%	3,0%	5,0%	5,0%	4,0%	4,0%

Stand: 25. August 2012



**AGA**  
Unternehmensverband

## Auch ein Unternehmer braucht mal Hilfe.



Bei kniffligen Fragen von Arbeitsrecht bis Weiterbildung: Wir wissen, was zu tun ist, und helfen Ihnen weiter – auch im persönlichen Beratungsgespräch. Holen Sie sich die Unterstützung, die Sie als Unternehmer brauchen. Schon heute vertrauen mehr als 3.500 Unternehmer unseren Experten. Werden Sie Mitglied im größten Unternehmensverband Norddeutschlands! Mehr erfahren Sie auf [www.aga.de](http://www.aga.de)

Mehrwert durch Kooperationen – unsere Partner für Handel und Dienstleistung:








Nach dem heutigen Stand der Wahlumfragen wären die wahrscheinlichsten Regierungsoptionen eine Große Koalition und ein Linksbündnis aus SPD, Linkspartei und Grünen. Durch die derzeitige Stärke der Unionsparteien gäbe es zudem für Schwarz-Grün eine knappe Mehrheit. Dies ist aus demoskopischer Sicht besonders bemerkenswert, da in einem Bundestag mit insgesamt sechs Fraktionen normalerweise nur für Schwarz-Rot eine Mehrheit zweier Fraktionen denkbar wäre.

Umso mehr stellt sich die Frage, wie viele Parteien im nächsten Bundestag vertreten sein werden. Die FDP schwankt seit Wochen bei allen Umfrageinstituten zwischen vier und fünf Prozent. Für die Piraten zeigt der Trend wieder deutlich nach unten, sie werden medial bereits häufig als entzaubert und intern zerstritten dargestellt. Die Linke konnte sich zwar im Vergleich zum deutlichen Zustimmungsverlust in der ersten Jahreshälfte wieder bei sechs bis sieben Prozent stabilisieren, jedoch könnte es in einem möglichen Lagerwahlkampf zwischen CDU und SPD zu weiteren Verlusten kommen.

# DER EURO UND DER „NATIONALISMUS“

Autor: Gerd Habermann

Bei der gegenwärtigen Debatte um den Euro wird jenen, die nicht um jeden Preis (also auch um den massiven Inflation und eines europäischen Gesamtbankrotts) an dieser offenbaren Fehlkonstruktion unvermindert festhalten wollen, „Nationalismus“ vorgeworfen. Zum Beispiel Thilo Sarrazin, der in seinem jüngsten, nüchternen Buch ungeschminkt die Tatsachen bringt. Es sind vor allem jene, die aus dem zweckmäßigen europäischen Staatenverbund mit offenen Grenzen, der sich bewährt hat, partout ein zentralistisches Gebilde nach Art eines Imperiums machen wollen.

In Deutschland ist die politische Elite aus historisch verständlicher Angst vor sich selbst eher bereit, in einem größeren Ganzen aufzugehen als andere europäische Völker mit selbstgewisser Identität. Begründet wird dies einerseits mit der deutschen Schuld (Krieg, Auschwitz), aber auch mit einer heimlichen Sehnsucht nach Größe und Weltgeltung, als „Reichersatz“, zur Ausfüllung einer gewissen politischen Leere. Indessen ist es ein Fehler, zu übersehen, dass es Europa nur in seinen Völkern gibt – das ist ja gerade das Europäische an Europa; dass nicht imperialer Zentralismus, sondern Wettbewerb Europas Aufstieg bewirkt hat und es heute nur darauf ankommt, dass der Wettbewerb friedlich bleibt!

Es gibt kein europäisches Volk, das die Basis für eine echte Staatswerdung bilden könnte. Und natürlich ist die Massierung von Macht bei den 27 demokratisch nicht legitimierten Kommissaren in Brüssel oder einem diktatorischen Gouverneursrat („ESM“) oder einem fragwürdig konstruierten Europa-Parlament kein liberales Projekt: Liberale sind für eine Nicht-Zentralisierung der Macht nach dem Subsidiaritätsprinzip, für den Vorrang der unteren Einheiten (Gemeinde, Land, Nation), weil nur hier echte Solidarität über starke Gemeinschaftsgefühle vorhanden ist und darum die Voraussetzungen echter Demo-

kratie gegeben sind, während die Gefühle für imperiale Konstrukte eher lau sind. Die nun verlangte hochherzige materielle Aufopferung der deutschen Bürger für Europa gehört darum in die Geschichte deutscher Politphantasterei. Deutschland in finanzieller Haftung für ausländische Banken und die Haushalte anderer Staaten – das ist der alte Größenwahn in anderer Richtung: Niemals kann das Klima zwischen einem starken Gläubiger und dem abhängigen Schuldner freundlich sein. Man kann für den Fall, dass der ESM tatsächlich durchkommt, von einem „Versailles“ für Deutschland auf ewig sprechen, obwohl es mit der Zerstörung und Teilung des Landes und dem Verlust alter Provinzen und Reparationen aller Art doch schon reichlich gebüßt hat. Ich glaube nicht, dass so etwas auf Dauer durchführbar ist.

Unsere braven deutschen „Europäer“ sind auf dem Weg, im Namen der Euro-Rettung, das europäische Projekt zu kompromittieren. Kaum werden sich andere, selbstbewusste Völker einem deutschen Finanzdiktat beugen (es wird zum Beispiel keine „Schuldenbremse“ in Frankreich geben!). Mit ESM und Fiskalpakt (letzterer ziemlich zahnlos) geht die Europäische Union ein Abenteuer ein, dessen wahrscheinliches Ende allen, die sich näher mit dem Problem von Anreiz, Haftung und falscher Solidarität beschäf-



Prof. Dr. Gerd Habermann war von 1994 bis 2010 Leiter des Unternehmerinstituts von DIE FAMILIENUNTERNEHMER – ASU. Er ist Chef der Hayek-Institutionen und Professor in Potsdam.

tigen und sich in europäischer Geschichte etwas auskennen, ziemlich klar ist. Und wieso ist eigentlich der demokratische Nationalstaat ein überholtes Konstrukt? Sind nicht erst vor wenigen Jahrzehnten diverse imperiale Gebilde zerbrochen (Österreich-Ungarn, Sowjetunion, Jugoslawien), gab es nicht die geglückte Sezession in der Tschechoslowakei, gibt es nicht das belgische, das schottische Problem, die Bestrebungen der Frankokanadier, davor das Ende der Kolonialreiche? Und hat sich nicht Deutschland selber 1990 als Nationalstaat rekonstituiert? Es gibt derzeit 193 von der UNO anerkannte Nationalstaaten. Die überwältigende Mehrheit davon ist kleiner als Deutschland – bis hinunter zu Ministaaten wie San Marino – und die meisten sind erst nach dem zweiten Weltkrieg entstanden – das sollte den deutschen „Europäern“ zu denken geben: Die Zeit der Imperien ist erst einmal vorbei.

## FAMILIENUNTERNEHMER ZUR ENERGIEPOLITIK:

## EEG NOCH IN DIESER LEGISLATURPERIODE GRUNDSÄTZLICH ÜBERARBEITEN

MINISTER ALTMAIER UND RÖSLER MÜSSEN AN EINEM STRANG ZIEHEN – NACHTEILE FÜR INDUSTRIE UND SOZIALE UNAUSGEWOGENHEIT BESEITIGEN

Autor: Lutz Goebel

**D**IE FAMILIENUNTERNEHMER fordern anlässlich der energiepolitischen Gespräche im Kanzleramt die Bundesregierung auf, das EEG noch in dieser Legislaturperiode grundsätzlich zu überarbeiten. „Die Debatte über die Energiepolitik der Zukunft muss tabulos und unideologisch geführt werden. Nachdem sich Deutschland von der Kernkraft verabschiedet hat, muss das endlich möglich sein. Hier müssen die beiden zuständigen Bundesminister Altmaier und Rösler an einem Strang ziehen. Wir dürfen nicht durch überdimensionierte Mammutprojekte zu enormen Neuinvestitionen in die Netze gezwungen werden.

Stattdessen sind dezentrale Lösungen erforderlich. Der Klimaschutz muss Vorrang vor dem Schutz einzelner Energiebranchen haben. Das ist auch effizienter. Es ist inakzeptabel, dass die Breite der Wirtschaft und die privaten Stromverbraucher Einzelbranchen der Erneuerbaren dauerhaft subventionieren und dazu noch die Renditen von Investoren in diese absolut risikofrei stellen. Wir Familienunternehmer sind sehr besorgt, dass die Energiewende zu höheren Kosten für große Teile der deutschen Industrie und zu noch größerer sozialer Ungleichheit führt“, kritisierte Lutz Goebel, Präsident von DIE FAMILIENUNTERNEHMER.

Lutz Goebel weiter: „Auch die Bundesländer müssen endlich eine konstruktive Position einnehmen. Der Wunsch jeder Landesregierung, energieautark zu wirtschaften, ist überholt. Die Bundesländer müssen sich in das Gesamtkonzept einfügen. Eigentlich bräuchten wir vermehrt europäische Ansätze. Stattdessen versucht jedes Bundesland seinen eigenen Plan zu verwirklichen. Und alle wollen von den EEG-Zahlungsströmen profitieren. Die Hälfte des Strompreises ist staatlich beeinflusst, deshalb macht es wenig Sinn, an nur einer kleinen Stellschraube wie der Öko-Steuer zu drehen. Die staatlichen Abgaben auf den Strompreis sind in den vergangenen Jahren extrem gestiegen. Größter Kostentreiber ist hier die EEG-Umlage. Immerhin summierten sich die Vergütungen für die erneuerbaren Energien im Jahr 2011 auf stattliche 16,4 Milliarden Euro. Und es wird sprunghaft mehr: Durch die auf 20 Jahre garantierte Vergütung kann hier kurzfristig nicht abgebaut werden. Aber jeder Tag, den wir so weiter machen, wird uns in Zukunft noch mehr kosten.“

DIE FAMILIENUNTERNEHMER unterstützen die Energiewende und wissen, dass diese nicht zum Nulltarif zu haben ist. Aber der eingeschlagene planwirtschaftliche Ansatz führt zu unnötigen Kosten, die auf den Klimaschutz keinen positiven Effekt haben. Wir fordern die Bundesregierung auf, endlich mehr Marktwirtschaft und Wettbewerb zuzulassen, damit die Energiewende das internationale Vorbild wird, das sich die deutsche Politik wünscht.

## Immobilienvermittlung aus Leidenschaft...



- ... mit über 130 Verkäufen und über 110 Vermietungen im Jahr
- ... für Wohnen und Gewerbe

- **Kompetent**
- **Engagiert**
- **Zuverlässig**

**FRANK HOFFMANN**  
IMMOBILIEN

**ivd** Frank Hoffmann Immobilien GmbH & Co. KG  
Königstraße 8 | 24568 Kaltenkirchen | Tel.: 040/866 455 95  
E-Mail: info@fh-immobilien.com | www.frankhoffmann-immobilien.de

## FAMILIENUNTERNEHMER-GUTACHTEN:

## ESM-VERTRAG ERLAUBT REFINANZIERUNG DURCH EZB

DEUTSCHES PARLAMENT STELLTE BLANKO-SHECK AUS, OBWOHL ALLE SCHUTZWÄLLE AUFGEWEICHT SIND – LETZTE HOFFNUNG KARLSRUHE

Autor: Albrecht von der Hagen

**D**IE FAMILIENUNTERNEHMER stellten ein Gutachten des Mainzer Staats- und Finanzrechtlers Professor Dr. Hanno Kube vor, das die Möglichkeit einer Refinanzierung des ESM-Rettungsschirms durch die Europäische Zentralbank feststellt. „Der ESM-Vertrag ist an dieser entscheidenden Stelle so schwammig formuliert, dass er die Finanzierung des Rettungsschirms durch die EZB ermöglicht. Die Nebelschwaden, die um diese Tatsache verbreitet werden, lichtet dieses Gutachten. Unsere Hoffnungen richten sich deshalb auf eine Unterbrechung des Ratifizierungsprozesses durch das Bundesverfassungsgericht. Nur wenn die Richter in Karlsruhe den ESM stoppen, kann Deutschland die entscheidenden Passagen nachverhandeln“, sagte Albrecht von der Hagen, Hauptgeschäftsführer von DIE FAMILIENUNTERNEHMER.

Ohne ein Schließen dieser Bresche im ESM-Vertrag können die Hauptschuldnerländer im EZB-Rat mit einfachem Mehrheitsbeschluss den ESM wie eine Bank refinanzieren.

„Wenn der ESM dann Staatsanleihen der Krisenländer als Sicherheit hinterlegt, kann die EZB unbegrenzt Geld für die maroden Staatshaushalte drucken. So wird aus dem Euro-Rettungsschirm der Totengräber der Geldwertstabilität. Das deutsche Parlament hat mit diesem ESM-Vertrag einen Blanko-Scheck aus-

gestellt. Kein deutsches Parlament wird auf diesen Gelddruckmechanismus mehr Einfluss haben, dabei haften die deutschen Steuerzahler für den Löwenanteil der so entstehenden Schulden, und die Rentner und Besitzer von Lebensversicherungen werden durch die Geldentwertung regelrecht enteignet“, kritisierte Albrecht von der Hagen.

Rückblickend muss man davon ausgehen, dass sich die Zweidrittelmehrheiten in Bundestag und im Bundesrat nicht bewusst gewesen sein werden, dass der ESM-Vertrag bereits eine Refinanzierbarkeit des ESM über die EZB eröffnet. Beide Kammern haben der Ratifizierung des ESM-Vertrages zugestimmt im guten Glauben und ohne zu wissen, was hier bereits inkludiert war. Albrecht von der Hagen dazu: „Der ESM kann mehr, als er können sollte. Gleichzeitig kann der ESM aber auch mehr als er nach EU-Primärrecht darf. Das Gutachten widerlegt alle Behauptungen, wonach der ESM sich nicht bei der EZB werde refinanzieren können, etwa weil er doch „keine Bank“ sei.“

„Nach dem EU-Primärrecht – vor allem dem Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union (AEUV) – ist eine EZB-Refinanzierung zwar verboten, wie Professor Kube in seinem Gutachten ausführlich darlegt. Aber: Wer glaubt heute noch, dass das EU-Recht nicht auch hier übergangen werden wird, wie über 90-mal seit dem Vertrag von Maas-

tricht?“, fragte Albrecht von der Hagen. „Inzwischen ist die wichtigste Klausel des EU-Primärrechts, nämlich die No-Bailout-Klausel, bereits ausgehebelt worden. Der Schutzwall des EU-Primärrechts ist so offensichtlich aufgeweicht, dass er keinen ausreichenden Schutz vor dem Missbrauch des jetzigen ESM-Vertrages mehr bietet.“

Es liegt nicht an einem Verband, dem Bundesverfassungsgericht öffentliche Ratschläge zu geben. Die Karlsruher Richter werden am 12. September eine Entscheidung fällen – in einer historisch neuartigen Ausnahmesituation: Zwei Verfassungsorgane haben mit verfassungsändernder Mehrheit etwas beschlossen, was sie entsprechend aller öffentlichen Aussagen anders zu beschließen glaubten, weil sie in einem Unwissen handelten. Sie befanden sich damit – zivilrechtlich gesprochen – in einer Art „Erklärungsirrtum“, als sie dem Ratifizierungsgesetz mit Zweidrittelmehrheit zustimmten.

Das komplette Gutachten finden Sie hier: [www.familienunternehmer.eu/fileadmin/familienunternehmer/publikationen/positionspapiere/rechtsgutachten.pdf](http://www.familienunternehmer.eu/fileadmin/familienunternehmer/publikationen/positionspapiere/rechtsgutachten.pdf)



# UNSOLEDE HAUSHALTSFÜHRUNG

Autor: Roland Heintze

**Anfang August hat der SPD-Senat nun seinen ersten echten Haushalt vorgelegt. Eines wird im Doppelhaushalt 2013/2014 sofort deutlich: Er kostet – und das massiv. Neben weiter steigenden Ausgaben kostet er aber vor allem auch sozialen Zusammenhalt sowie Transparenz und Kontrolle.**

Um die vielen teuren und vor allem unnötigen Wahlgeschenke, welche Olaf Scholz den Bürgerinnen und Bürgern im vergangenen Jahr versprochen hatte – u.a. Erlass der Studiengebühren, Verringerung der Kita-Gebühren, Busbeschleunigungsprogramm –, finanzieren zu können, muss der Senat an anderer Stelle sparen. Und dies tut er durch ungerechte Kürzungen zu Lasten der Schwächeren, etwa bei der Kinder- und Jugendhilfe oder den Zuwendungen im Sozialbereich. Gespart wird zudem im schulischen Bereich, in der Ausbildung der Lehrkräfte und in großem Umfang auch in den Bezirken. Damit zeigt sich einmal mehr, dass die Wahlgeschenke der SPD sozial unangewogen sind. Parallel dazu legt der Senat ein Programm zu Sanierung der öffentlichen Infrastruktur vor, dass die Investitionen in diesem Bereich allerdings massiv zurückfährt.

Um diese und neue Geschenke auch weiterhin finanzieren zu können, braucht der

Senat zusätzliches Geld – und macht neue Schulden, anstatt sich um eine zeitige Haushaltskonsolidierung zu bemühen. Erneute Rekorderneinnahmen im ersten Halbjahr 2012 hätten einen Schuldenstopp, wie von der CDU gefordert, bereits 2015 möglich gemacht. Der SPD-Senat aber hat seine Ausgaben im selben Zeitraum – beispielsweise durch sinnlose Investitionen bei Hapag Lloyd oder dem Netzzrückkauf – sprunghaft erhöht. Mit massiver Aufblähung öffentlicher Reserven und Schönrechnerei versucht Olaf Scholz seine Mähr von der einprozentigen Ausgabensteigerung aufrecht zu erhalten. In Wahrheit haben sich die Ausgaben jedoch um rund vier bis fünf Prozent erhöht.

Die Ausgabensteigerungen weiß der Senat jedoch geschickt zu verpacken. Viele neu gebildete Reserven, sogenannte Globale Mehrausgaben, deren genaue Verwendung völlig unklar ist, werden angelegt – hochgradig intransparent. Auf der anderen Seite

arbeitet der Senat zudem mit sogenannten Globalen Minderausgaben, reinen Negativ-Buchungen auf dem Papier, die er bis an die Grenze des Vertretbaren ausreizt. Statt solide gegen zu finanzieren, beschränkt sich der Senat hierbei lediglich auf nicht näher definierte Kürzungsabsichten.

Der Zweck dieser Ausweitung von Globalbudgets liegt auf der Hand: Sie machen Olaf Scholz und seinen Senat wenig angreifbar und bescheren ihm maximalen Handlungsspielraum bei minimaler Parlamentskontrolle.

Die CDU wird die nun anstehenden Haushaltsberatungen daher besonders kritisch begleiten. Die teure Wahlgeschenke-Politik des Senats sowie die übermäßige Reservebildung müssen ein Ende haben. Statt stetig neue Schulden aufzutürmen – mit denen die Tilgung vieler unnötiger Zinsen verbunden ist – muss endlich eine solide Haushaltskonsolidierung angestrebt werden.



**Roland Heintze:** \* 29. April 1973. 1989 Eintritt in die Schüler Union und die Junge Union Hamburg. 1991 Eintritt in die CDU Hamburg. 1991–1992 Landesvorsitzender der Schüler Union Hamburg. 1991–2004 - CDU-Vertreter in verschiedenen Regionalausschüssen. 1992 Abitur am Gymnasium Ohmoor, dort engagiert in der kirchlichen Kinder- und Jugendarbeit sowie in der Schul- und Jugendpolitik. 1992–1999 Studium der Politischen Wissenschaft und Geschichte an der Universität Hamburg, Stipendiat der Konrad-Adenauer-Stiftung in der Journalistischen Nachwuchsförderung, Abschluss mit dem Akademischen Grad Dipl. Pol. 1992–1999 Freier Wirtschaftsjournalist u.a. für die Tageszeitungen Die Welt und das Hamburger Abendblatt. 1994 bis heute Mitglied im Hamburger Wingolf. 1998–2004 Bezirksversammlung Eimsbüttel, dort Jugend- und Sozialpolitischer Sprecher, Mitglied im Fraktionsvorstand. 2000 Pressesprecher der Mummert Consulting AG. 2003 Geschäftsführender Gesellschafter der Mummert Communications GmbH. 2006 Geschäftsführender Gesellschafter der Faktenkontor GmbH, nach Umfirmierung hervorgegangen aus der Mummert Communications GmbH. 2004–2008 Hamburgische Bürgerschaft, dort Fachsprecher für Neue Medien. 2008 bis heute Wahlkreisabgeordneter für Lokstedt, Niendorf und Schnelsen in der Hamburgischen Bürgerschaft. 2008–2011 Bis Oktober 2009 Fachsprecher für Europa und Internationales. Von November 2009 bis März 2011 Vorsitzender des Haushaltsausschusses. 2011 bis heute Stellvertretender Vorsitzender der CDU-Fraktion in der Hamburgischen Bürgerschaft. Ab März 2011 Haushaltspolitischer Sprecher der CDU-Bürgerschaftsfraktion.

# DIE PIRATEN – EINE LUFTBLASE?

## WIE WÄHLBAR IST DIE PIRATENPARTEI WIRKLICH? KOMMENTAR ZUM VERSUCH EINES INTERVIEWS

Autor: Haakon Fritzsche

Am Anfang waren auch wir fasziniert von der neuen, frischen Partei in der doch manchmal etwas vertrocknet erscheinenden Parteienlandschaft. Für uns als Unternehmer eine Hoffnung endlich notwendige Reformen in der Finanz-, Sozial- und Wirtschaftspolitik anzugehen? Die Piraten wollen die Demokratie neu beleben, einer Verjüngungskur unterziehen. Bürger sollen mehr an den Entscheidungsprozessen beteiligt werden. Klingt wunderbar: Vor allem geht es den Piraten aber um die Freiheit im Internet. Das Internet der Zukunft stellen sie sich als Zwangsgemeinschaft vor, als Open-Source-Bewegung. Kein Respekt vor dem geistigen Eigentum. So jedenfalls werden sie von vielen wahrgenommen. Aber was sonst noch? Keine Antworten.

für Hamburg hat versucht, ein Interview mit Anne Alter, der Landesvorsitzenden der Piraten Partei in Hamburg, zu führen. Es wurde zugesagt und dann aber aus persönlichen Gründen abgesagt. Kein Problem. Aber auch der stellvertretende Vorsitzende war nicht in der Lage zu antworten. To cut a long story short: Die Beantwortung der Fragen wurde immer wieder mit der Begründung verschoben, dass es hierfür einen Beschluss der Partei geben müsse. Es war den Piraten seit Mai 2012 nicht möglich, zu relevanten Themen der Politik Stellung zu beziehen. Weder in Hamburg noch in Berlin. Das ist ein Armutszeugnis. Ebenso, dass eine Partei, die sich Internetaffinität auf ihre Fahne schreibt, nicht in der Lage ist, zeitnah auf E-Mails zu reagieren mit dem Argument, man selbst sei im Moment „schwer erreichbar“.

In diesem Zusammenhang sei hier noch aus einem Interview mit dem ehemaligen Bundesvorsitzenden Sebastian Nerz der „Zeit online“ zitiert: „Ich merke selbst, dass ich mich verändert habe. Man passt sich an das politische System an, und das geht viel zu schnell“, sagt Nerz. Die meisten Gedanken, die er früher in seinem Blog aufgeschrieben hätte, behält er nun für sich. Er hat Angst, die Medien könnten ihn falsch zitieren. Und er fügt sich den Wünschen seiner basisdemokratischen Partei: Viele Piraten stellen sich ihren Vorsitzenden als einen Systemadministrator vor, als Mann ohne Ansichten. Nerz arbeitet daran, keine Meinungen mehr zu haben – oder sie wenigstens nicht zu äußern.“

Interessierte bekommen häppchenweise Informationen auf der Internetseite. Sicherlich ist es sinnvoll, erst nachzudenken (das vermissen wir bei den großen Parteien), bevor ich etwas sage, aber nichts zu sagen? Wer Politik verändern will, muss sich auch zu wichtigen Themen äußern, eine Position beziehen. Basisdemokratie hin oder her: Das Internet ist nicht der Nabel der Welt. Die letzten Umfragen machen daher deutlich, dass es nicht ausreicht, nur neu zu sein. Hamburg hat mehrfach „neu“ gewählt und die Wähler haben festgestellt, dass das langfristig zu nicht viel geführt hat. Den Piraten erscheint die Politik der etablierten Parteien bürgerlich und wirklichkeitsfern, ein Spiel für Seilschaften und Machtstrategen. Was wir aber von den Piraten wissen ist...nichts. Sie dürfen sich ja nicht äußern. So eine Partei ist (noch?) nicht wählbar. Noch sind die Piraten keine Alternative.

WERTE SCHAFFEN. IDENTITÄT LEBEN. KOMPETENZ ZEIGEN.

MIT

**CENTERED LEADERSHIP**

EINE ZUKUNFTSFÄHIGE UNTERNEHMENS- UND FÜHRUNGS-KULTUR ENTWICKELN.

UNSERE LEISTUNG FÜR SIE

Menschen, Werte, Prozesse, Organisationen, Identität. Anhand dieser fünf Dimensionen zeigen wir Ihnen, wie Sie eine zukunftsfähige Unternehmens- und Führungskultur entwickeln können. Ihre Qualität und Balance ist dabei für den Erfolg Ihres Unternehmens von grundlegender Bedeutung.

**WIE DAS GEHT?  
WIR ZEIGEN ES IHNEN GERN IN EINEM  
TAGES-SEMINAR.**

Und für den Anfang haben Sie gleich die Chance, ein kostenloses Tages-Seminar mit bis zu 10 Teilnehmern in Ihrem Hause zu gewinnen. Bewerben Sie sich einfach bis zum 30. Oktober unter der unten angegebenen Kontaktadresse mit dem Betreff „Tagesseminar“.

Wir freuen uns auf Sie!

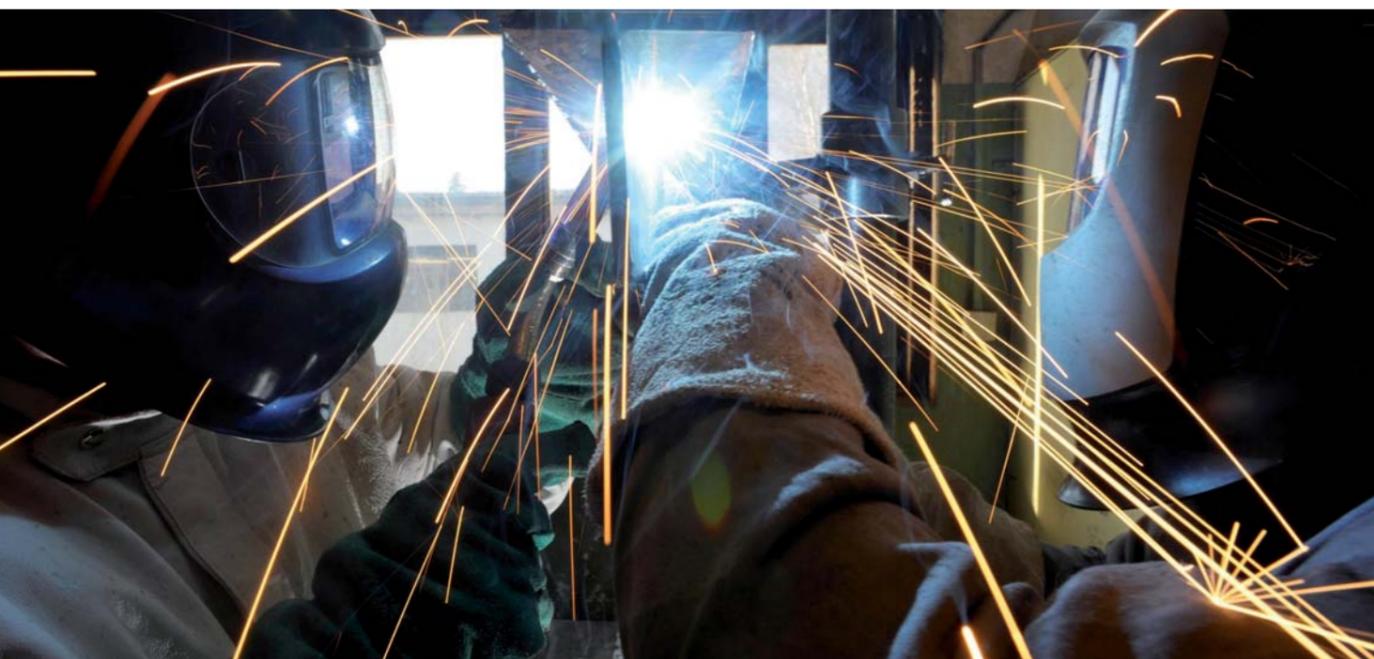
**MCG**  
MANAGEMENT CONSULTING GROUP  
Institut für Managemententwicklung



www.mcg-fasch.de · info@mcg-fasch.de  
Telefon +49 4165 – 81 434

„ZEITARBEIT VERNICHTET KEINE ARBEITSPLÄTZE“

## INTERVIEW MIT MARCUS SCHULZ, GESCHÄFTSFÜHRENDER AKTIONÄR ARGO GROUP



**FH:** Herr Schulz, zunächst einmal ein paar Worte zu Ihnen. Welchen beruflichen Hintergrund haben Sie und wie kam es zur Übernahme der Argo Personal Service GmbH 1999?

**Marcus Schulz:** Wie so oft in der Zeitarbeit bin auch ich ein Quereinsteiger: Bevor ich in der Personaldienstleistung tätig war, habe ich als Banker in der Finanzbranche gearbeitet. Als sich eine interessante Chance für mich aufgetan hat, habe ich zu einem Kunden gewechselt, einem frisch zusammengeführten Unternehmen

aus Weiterbildungsinstitut und Personaldienstleister. Das fand ich damals eine sehr logische Idee, aber die Zeit war dafür noch nicht reif. 1999 waren mein Partner und ich zur richtigen Zeit am richtigen Ort und haben Argo gekauft. Das war der erste Schritt in die ‚Selbständigkeit‘, aber damals war Argo noch ein kleines Unternehmen mit 200 Mitarbeitern in Bayerisch-Schwaben.

**FH:** Wenn man auf den Beginn mit der Jahreszahl 1999 schaut, was ist Ihr spezielles Erfolgsrezept, um in einer oft kritisier-

ten Branche wie der Zeitarbeit seit Jahren erfolgreich zu sein und was fasziniert Sie an dieser Branche im Besonderen?

**Schulz:** In erster Linie funktioniert ein Personaldienstleister in Bezug auf wirtschaftliche, personelle und finanzielle Strukturen genauso, wie Unternehmen in anderen Branchen auch. In einem vernünftig fokussierten Geschäftsmodell stehen vor allem folgende Punkte im Mittelpunkt des alltäglichen Handelns: ein zufriedener Kunde, der Blick auf die Zahlen – also die Wirtschaftlichkeit des Unternehmens – sowie

### Argo Group – Argo Personal Service GmbH

Die Argo Group, Anbieter von Spezialdienstleistungen und Komplettlösungen im Personalwesen, hat ihren Hauptsitz in Hamburg und besteht aus einem umfangreichen Verbund mit unterschiedlich ausgerichteten Tochterunternehmen. Geschäftsführende Aktionäre sind Marcus Schulz und Christian Pflüger. Als weltweit operierender, unternehmergeführter Personaldienstleister erzielte die Argo Group 2011 einen Gesamtumsatz von 76,8 Millionen Euro. An 46 Standorten mit mehr als 1.200 Kunden in Deutschland, der Schweiz, England, den Vereinigten Arabischen Emiraten, Kuwait und Bahrain beschäftigt Argo insgesamt etwa 3.200 hochqualifizierte Mitarbeiter. Diese sind in den fünf Kernbereichen Luftfahrt, Medizin, Industrie, Spezialisten-Know-how und internationale Überlassung tätig. Mit insgesamt 37 Standorten in Deutschland verfügt die Gruppe über ein bundesweites Niederlassungsnetzwerk mit Spezialisten in den unterschiedlichsten technischen, wissenschaftlichen oder kaufmännischen Bereichen. Neben der klassischen Zeitarbeit ist Argo zudem in der Jobvermittlung oder bei Onsite-Projekten tätig und bildet Mitarbeiter in einem eigenen Qualifizierungskonzept selbst weiter. Zu den Referenzen der Gruppe gehören beispielsweise EADS, Lufthansa, Krones, E.ON, DHL, Kühne & Nagel, Voith, Linde, Beiersdorf oder Vodafone.

Fotos: Toni Momtschew und Argo Group

natürlich die Zufriedenheit und Motivation der eigenen Mitarbeiter: Die Zeitarbeit hat jedoch noch eine spezielle Komponente: Wie der Name Personaldienstleister bereits sagt, stehen die Menschen bei uns voll und ganz im Fokus. Das ist auch das Spannende an der Branche – wir beeinflussen das berufliche Leben der Menschen, die bei uns arbeiten. Dies erfordert ein großes Verantwortungsbewusstsein, denn jede persönliche Geschichte ist anders. Oft können wir einen wichtigen Schritt zur Weiterentwicklung einer Person beitragen oder öffnen neue Türen auf dem beruflichen

Weg. Viele unserer Mitarbeiter kommen mit Schicksalsschlägen im Leben zu uns, mit denen man entsprechend umgehen muss. Häufig heißt es zunächst einmal zuhören. Das ist dann auch die Fertigkeit, die einen Personaldienstleister letztlich und langfristig gut und erfolgreich macht: Den externen Mitarbeitern Respekt, Offenheit und Freundlichkeit entgegenbringen.

**FH:** Was sind Ihre Vorteile als inhabergeführte Gruppe gegenüber den Mitbewerbern?

**Schulz:** Wirklich unternehmerisches Denken: Unsere Wege sind im Vergleich zu den ganz Großen der Branche kürzer, wodurch wir schnellere Entscheidungen treffen sowie mutigere und weniger standardisierte Lösungen forcieren können. Das macht uns insgesamt schneller und flexibler.

**FH:** Einigen Ihrer Mitbewerber wird vorgeworfen, Arbeitsplätze zu vernichten. Es sei für Unternehmen günstiger, Zeitarbeiter zu nutzen, als feste Arbeitsplätze zu schaffen oder zu halten, heißt es dann





hinter vorgehaltener Hand. Tragen Zeitarbeitsfirmen zu einem Abbau von Arbeitsplätzen bei?

**Schulz:** Ich verachte Unternehmen, die ihre Arbeitsplätze zu möglichst eigenen Zeitarbeitsunternehmen ausgliedern und damit nichts anderes tun, als den Namen des Arbeitgebers auszutauschen und die Vergütung des Arbeitnehmers zu kürzen.

Das Schlecker-Modell ist ja zum Glück inzwischen verboten. Zeitarbeit vernichtet aber keine Arbeitsplätze, nicht einmal in diesem Fall. Das ist nur ein Lohndumping-Modell unter Missbrauch des Namens Zeitarbeit. Zeitarbeit flexibilisiert Arbeit und macht diese in Deutschland zunächst einmal wettbewerbsfähiger, wodurch schlussendlich sogar eher Arbeitsplätze erhalten werden. Zeitarbeit ist lediglich

ein Instrument wie Überstunden oder befristete Verträge auch. Für diese Instrumente gibt es eine Berechtigung, die man natürlich auch richtig einsetzen muss. Und im Übrigen sind auch Arbeitsplätze in der Zeitarbeit feste Arbeitsplätze. Bei Argo sind über 70 Prozent der Mitarbeiter länger als ein Jahr beschäftigt. Das ist natürlich weniger als beispielsweise bei Daimler Benz, aber es sind immerhin 2.500 Menschen mit einer längerfristigen, festen Anstellung.

**FH:** Wie geht man generell mit der ständigen Kritik um und was würden Sie Ihrer Branche gerne mit auf den Weg geben?

**Schulz:** Ich kenne die Vorzüge und Schattenseiten der Zeitarbeit seit so vielen Jahren und bin deswegen überzeugt: Mit meiner Einstellung habe ich einfach recht. Das macht es leichter; Diskussionen offensiv zu führen. Aber ich bin schon lange nicht mehr so missionarisch wie früher. Vor ein



paar Jahren hatte ich einmal die Gelegenheit, Herrn Steinbrück drei Stunden lang den Sinn von Zeitarbeit näher zu bringen. Wir haben schließlich morgens um drei sehr erschöpft das Lokal verlassen. Heute würde ich Herrn Steinbrück mehr Luft zum Erzählen einiger Anekdoten aus der Zeit als Assistent von Finanzminister Matthöfer lassen.

**FH:** Bundesarbeitsministerin Ursula von der Leyen strebt bis auf weiteres kein Gesetz zur Gleichstellung von Zeitarbeitern mit Stammbeschäftigten an. Tarifliche Lösungen hätten ‚Vorfahrt‘ vor einer gesetzlichen Regelung. Wäre eine Gleichstellung nicht sinnvoll, um genau diesen Stellenabbau zu verhindern?

## ZEITARBEIT IST FÜR ARBEITNEHMER EINE EINTRITTSKARTE IN EIN UNTERNEHMEN UND DIE CHANCE, UNVOREINGENOMMEN ZU ÜBERZEUGEN

**Schulz:** Viele Menschen, die über Zeitarbeit in ein Unternehmen kommen, würden in der freien Wirtschaft zunächst von den Unternehmen selbst nicht eingestellt werden. Sei es wegen Brüchen im Lebenslauf, schlechten Zeugnissen, zu hohem Alter oder mangelnder Erfahrung oder Berufspraxis. Viele kommen aus der Arbeitslosigkeit und waren über einen längeren Zeitraum nicht in ihrem Beruf tätig, manche sogar noch nie. Über die Zeitarbeit erhalten sie eine Eintrittskarte und die Chance, die Unternehmen unvoreingenommen zu überzeugen. Die

Übernahmequote von guten Leuten ist – zumindest bei uns – viel höher als man zunächst denkt. Ein von vornherein gleicher Lohn würde bei Unternehmen zusätzliche Schwellen aufbauen und eine Eingliederung verhindern.

**FH:** Fachkräfte in vielen Bereichen werden über Zeitarbeit vermittelt, müssen aber zu weit geringeren Löhnen arbeiten. Das dient nicht gerade einem guten Betriebsklima. Fördern Sie als Unternehmen die Übernahme ‚Ihrer‘ Mitarbeiter in eine Festanstellung?

**Schulz:** Natürlich! Nur wenige wollen dauerhaft in der Zeitarbeit arbeiten und ich kann niemanden in der Branche festketten. Außerdem ist die Logik umgekehrt: Wir profitieren sogar von Übernahmen. Man sollte, was das angeht, als Personaldienstleister vor allem langfristig denken. Unsere Kundenbeziehungen bestehen in der Regel auch über mehrere Jahre, wodurch ich einem Bewerber oft zusagen kann, zu einem attraktiven Kundenunternehmen zu gehen. Mitarbeiter, die bei guter Leistung auch eine Chance auf Übernahme haben, arbeiten natürlich auch besser. Das merkt auch der Kunde und so hat Argo auf beiden Seiten etwas davon. In einigen Fällen arbeiten wir sogar mit ehemaligen Mitarbeitern, die übernommen wurden, als Ansprechpartner im Kundenunternehmen erneut zusammen, weil diese sich an uns erinnern.

**FH:** Wie hoch ist der Anteil von unqualifizierten Mitarbeitern? Gibt es Weiterbildungs- oder Qualifizierungsmaßnahmen für diese?



**Schulz:** Wir haben rund 70 Prozent qualifizierte und 30 Prozent ungelernete Mitarbeiter. Natürlich gibt es für die auch Weiterqualifizierungen in Bereiche mit hohem Bedarf. Wir haben bereits seit Jahren hierfür einen eigenen Weiterbildungsträger und zum Beispiel ein Joint Venture mit einem großen Logistikanbieter. Dort werden die Mitarbeiter praxisnah und direkt auf Kundenwunsch ausgebildet, zum Beispiel zum Schubmaststaplerfahrer, einem sehr gesuchten und seltenen Profil, und im Anschluss an die Qualifizierung dann überlassen.

**ES GIBT IN DEUTSCHLAND 21 TARIFVERTRÄGE, DEREN EINSTIEGSLohn UNTER DEM DER ZEITARBEIT LIEGT**



**FH:** Die schwarz-rote Thüringer Landesregierung kündigte eine Bundesratsinitiative für einen für alle Branchen und Regionen verbindlichen gesetzlichen Mindestlohn an. Wie sehen Sie diese Initiative?

**Schulz:** Das ist eine eher ideologische Frage, welche die Zeitarbeit nicht betrifft, denn wir würden sicher heute schon mit den Löhnen über einem Mindestlohn liegen. Es gibt 21 Tarifverträge in Deutschland, deren Einstiegslohn unter dem der Zeitarbeit liegt. Hätten Sie das gedacht? Die eigentliche Frage ist also: Sollte ein Arbeitsplatz nicht genug Geld zum Leben hergeben, wollen wir dann trotzdem, dass derjenige die Arbeit übernimmt und damit sozusagen einen Beitrag zu seinem Lebensunterhalt leistet, auch wenn die Gesellschaft den Betrag auf ein lebensnotwendiges Maß zusätzlich aufstockt? Oder würden wir es lieber sehen, dass diese Person direkt zu Hause sitzt und nichts tut? Es gibt hierbei immer ein Für und Wider und man kann dazu sehr unterschiedlicher Meinung sein. Ich bin dafür, dass der Arbeitsplatz in jedem Fall besetzt wird, denn Arbeit ist immer auch gesellschaftliche Integration. Zudem wird der Arbeitnehmer gebraucht, was das Selbstwertgefühl steigert.

**FH:** Gewerkschaften fordern zusätzlichen Beschränkungen der Zeitarbeit, etwa in Form einer gesetzlichen Höchstverleihdauer. Frau von der Leyen spricht sich ganz klar dagegen aus. Die Opposition ist jedoch dafür und bei einem Regierungswechsel würde dies sicherlich kommen. Wie wollen und können Sie diesen Plänen dann entgegenzutreten?

**Schulz:** Es ist schwierig, zu spekulieren. Zeitarbeit ist eines der Lieblingsthemen der Politik, da die Branche oberflächlich betrachtet klassische Klischees bedient. Gut und Böse sind augenscheinlich klar verteilt. Das ist natürlich nicht die Realität und wahnsinnig ermüdend. Die Metalltarifpartner haben jetzt eine Höchstüberlassungsdauer von 24 Monaten eingeführt und alle Seiten können damit leben.

**FH:** Sie haben auch Niederlassungen im Ausland, unter anderem in Großbritannien oder Abu Dhabi. Wie unterscheidet sich dort der Zeitarbeitsmarkt vom Inland? Und: Von welchen politischen Diskussionen wird Ihr Business dort begleitet?

**Schulz:** Das ist sehr unterschiedlich. Die Arbeitsstandards im Mittleren Osten sind nicht sehr hoch. Dort sind es eher wir, die für bessere Arbeitsbedingungen unserer Mitarbeiter kämpfen und es kommt nicht selten vor, dass wir sagen: Machen wir nicht. In Großbritannien ist die Personaldienstleistung nicht Teil der politischen Aufgeregtheit. Die Arbeitsverhältnisse sind erheblich weniger reguliert als hierzulande. Viele Zeitarbeitnehmer arbeiten in England als ‚Ich-AGs‘, also quasi als Selbständige. Die Schutzmechanismen sind erheblich kleiner, dafür die Nettogehälter deutlich höher.

**FH:** Außer Berlin haben Sie ausschließlich westdeutsche Niederlassungen. Schaut man auf die regionale Verteilung von Arbeitslosigkeit, verwundert das. Gibt es dafür einen bestimmten Grund?

**Schulz:** Das ist keine Strategie und bei uns auch immer wieder eine Diskussion.

Argo ist oft mit den Kunden mitgegangen, vielleicht ist das der Grund. Aber sollten sich zukünftig Möglichkeiten in Ostdeutschland ergeben, werden wir diese sicherlich auch wahrnehmen.

**FH:** Wieso werden Geisteswissenschaftler eigentlich so selten über Zeitarbeitsfirmen gesucht?

**Schulz:** Das liegt einfach daran, dass unsere Kunden sehr selten Geisteswissenschaftler suchen. Da arbeitet man als Personaldienstleister eher opportunistisch. Wir suchen selbstverständlich am liebsten Mitarbeiter, die man nach einem ersten Einsatz auch weiterbeschäftigen kann und nicht wieder direkt entlassen muss. Für jeden Bereich und jede Qualifikation muss es Märkte geben. Einen promovierten Philosophen muss ich jedoch vermutlich nach dem ersten Einsatz wieder entlassen, weil es in der Zeitarbeit höchstwahrscheinlich keinen zweiten Kunden gibt.

**FH:** Welche Profile werden von Ihren Kunden auf Unternehmensseite im Moment am häufigsten angefragt?

**Schulz:** Da würde ich derzeit keine Einschränkungen machen und sagen: So gut wie alle. Natürlich gibt es regionale Unterschiede und es gilt die Regel: Je ‚höher‘ die Qualifikationen, desto größer die Nachfrage. Aber in manchen Gegenden Deutschlands sind auch Ungelernte kaum noch zu bekommen. Bei Argo arbeiten wir gerade mit Hochdruck an einer ‚Besetzungsgarantie‘ für Kunden, aber das ist eine echte Königsklasse.



## DER ARBEITSMARKT DER ZUKUNFT IST FLEXIBLER UND QUALIFIZIERTER ALS HEUTE

**FH:** Lassen Sie uns einen Blick in die Kristallkugel werfen. Wie sieht der Arbeitsmarkt der Zukunft aus?

**Schulz:** In jedem Fall flexibler und qualifizierter als heute. In Sachen Flexibilität gehen zwei Trends übereinander, nämlich Lebenseinstellungen einerseits und Industrieforderungen andererseits. Arbeitsvertragliche Bindungen werden abnehmen, Projektarbeit nimmt zu. Und ich gehe davon aus, dass niedrig qualifizierte Arbeit noch stärker in Länder mit niedrigeren Löhnen abwandert. Gerade deswegen bin ich in Bezug auf niedrig qualifizierte Arbeitsplätze ein Anhänger von aufgestockten Löhnen, sonst sind die Jobs weg und damit ist letzten Endes keinem geholfen.

**FH:** Sie arbeiten gemeinsam mit Ihrer Frau im Unternehmen. Häufig gelten beruflicher Erfolg und ein intaktes Familienleben als schwer vereinbar. Wie sehen Sie das und können Sie Arbeit und Privatleben zu Hause von einander trennen?

**Schulz:** Meine Frau leitet bei uns das Marketing. Es ist natürlich ein gutes Gefühl, sich auch im Unternehmen blind auf jemanden verlassen zu können und in allen Situationen eine Person zu wissen, die dich voll und ganz unterstützt. Aber gerade dadurch, dass das Alltagsgeschäft in unserer Branche nicht immer ganz unkompliziert verläuft, versuchen wir, zu Hause nicht über das Geschäft zu reden. Diese beiden Bereiche werden klar voneinander getrennt und das klappt auch erstaunlich gut.

**FH:** Sie sind neben der Geschäftsleitung bei Argo noch Aufsichtsratsmitglied und ehemaliger Vizepräsident des FC St. Pauli. Was liegt Ihnen dabei besonders am Herzen und welche Rolle spielt der Hamburger Fußball in Ihrem Leben?

**Schulz:** Der FC St. Pauli ist mein Verein, seitdem ich sechs Jahre alt bin und ich habe selbst in der F-Jugend mitgespielt. Als ich im Zuge der Retterkampagne 2003 von Corny Littmann gefragt wurde, ob ich die Position des Finanzchefs übernehmen möchte, war ich mehr als begeistert. Ich hatte auf diese Weise die Chance, ‚meinem‘ Verein wieder zum Erfolg zu verhelfen und habe in den ersten Jahren auch meinen Arbeitsplatz ans Heiligengeistfeld verlegt. Wer in dieser Zeit etwas von Argo wollte, musste sich auf den Weg zum Container machen. Die Arbeit beim FC ist unverändert mein Traumjob und ich finde, die Sanierung haben Corny und ich auch richtig gut hinbekommen. Der FC ist mehr als Fußball, es ist eine fundamentale Einstellung zu vielen Dingen und das macht ihn so unendlich wertvoll. Auch beruflich kann das in vielen Situationen ungemein weiterhelfen. Für den Stadtteil hat der Club eine riesige Bedeutung. Er ist für viele wie eine Rettungsinsel, an der man sich festhalten kann. Am Sonntagabend nach einem gewonnenen Spiel durch das Viertel zu gehen und glückliche Gesichter zu sehen, ist eine ungeheure Motivation. Auf der anderen Seite ist das ein echter Managementjob unter einer engen und sehr kritischen Beobachtung durch die Medien. Zum Teil geht die unbefangene Begeisterung für das Spiel dann auch mal verloren. Nach dem Aufstieg in die Bundesliga war für uns der Gipfel erreicht und Corny Littmann und ich sind zurückgetreten. Heute sitze ich im Aufsichtsrat, das ist ein ganzes Stück distanzierter. Aber ich genieße die Momente mit St. Pauli und werde diese Leidenschaft so lange weiterleben, wie es geht.



**FH:** Sie sind mit Leib und Seele Hamburger, aber als Unternehmer auf Geschäftsreisen in der ganzen Welt unterwegs. Weltenbummler versus Hamburger Patriotismus. Wie lässt sich das vereinbaren und was schätzen Sie an der Heimat besonders?

**Schulz:** Lange Zeit habe ich mich gefragt, was mir fehlt, wenn ich unterwegs bin. In

Süddeutschland kam ich dann darauf: der Wind. In Hamburg ist er immer da, ganz unerschwinglich, aber man merkt, wenn er fehlt. Das kann ein Nicht-Hamburger wahrscheinlich kaum verstehen, aber es ist eben ein Stück Heimat! Andererseits ist es ja keine Strafe, wenn man aus beruflichen Gründen die Chance hat, die Welt kennenzulernen. Ich bin viel im Mittleren Osten unterwegs und diese Gegend fas-

ziniert mich immer wieder. Wer die Möglichkeit hat, diesen Teil der Erde zu bereisen, wird auf eine äußerst interessante Kultur und tolle Menschen treffen. Zudem weiß ich einfach, wo meine Basis ist und komme daher immer wieder gerne in den Heimathafen Hamburg zurück.

**FH:** Herr Schulz, wir bedanken uns für das offene Gespräch.



### Sanitätshaus Rosenau GmbH

Orthopädie-Technik • Rollstühle • Reha-Artikel • Medizintechnik

*Familienunternehmen seit 40 Jahren*



- Prothetik
- Orthetik
- Rehathechnik
- Rollstühle
- Elektromobile
- Medizintechnik
- Sanitätsfachhandel
- Pflegeartikel
- Kompressionstherapie
- Bandagen
- Schurzurichtungen

- Hausbesuche
- Hilfsmittelvisiten
- Klinik- und Pflegeheimservice
- 24h Notdienst
- Schulungen
- Fußdruckmessung
- Ganganalysen
- Prothetisches Kompetenzzentrum
- Gehschule
- MS-Therapiemanagement



*Sie rufen ... wir springen*

Tel.: 040-4689939-14 • Email: [m.rosenau@san-rosenau.de](mailto:m.rosenau@san-rosenau.de) • [www.san-rosenau.de](http://www.san-rosenau.de)



„RUSSLAND BEFINDET SICH IN EINER ÜBERGANGSPHASE“



## INTERVIEW MIT DEM RUSSISCHEN GENERALKONSUL DR. SERGEY P. GANZHA

**FH:** Herr Generalkonsul Dr. Ganzha, seit wann gibt es das Russische Generalkonsulat in Hamburg?

**Ganzha:** Seit 2005.

**Dr. Sergey P. Ganzha:** Nach dem Zweiten Weltkrieg wurde es erst 1972 wieder eröffnet.

**FH:** Wie sieht die weitere Perspektive des Konsulates aus?

**FH:** Es gibt noch 97 weitere Konsulate in Hamburg. Sie sind eines der populärsten davon, wie machen Sie das?

**Ganzha:** Wegen der vielen Besucher haben wir die Arbeitszeit innerhalb des Generalkonsulates bereits auf zwei Schichten ausgedehnt. Wir verwalten 120.000 registrierte Bürger mit russischen Pässen und stellen jährlich 14.000 bis 18.000 russische Pässe aus. Dafür beschäftigen wir zehn Diplomaten und zwanzig technische Mitarbeiter.

**Ganzha:** Wir sind sehr aktiv und pflegen unsere Kontakte sowohl innerhalb der Wirtschaft wie auch persönlich. Wir stellen allein 50.000 Visa pro Jahr aus.

**FH:** Was bedeutet Ihr jährliches Traditionsfest am 12. Juni, zu dem Sie in und um Hamburg ausgesuchte Gäste einladen?

**FH:** Seit wann leben Sie mit Ihrer Familie in Hamburg?

**Ganzha:** Das ist unser Nationalfeiertag. Wir feiern den Tag der russischen Unabhängigkeit und Souveränität.

**FH:** Was ist Ihre Meinung zum Fiskalpakt. Wie stehen Sie zur Eurokrise?

**Ganzha:** Wir verfolgen diese sehr besorgt. Der Fiskalpakt ist ein Novum und hat keinen Vergleich in der Geschichte. Wachstumsförderung muss innerhalb der europäischen Integration weiterentwickelt werden.

**FH:** Partnerstadt von Hamburg ist unter anderem St. Petersburg. Wie läuft diese Partnerschaft ab?

**Ganzha:** Die älteste Hamburger Stadtpartnerschaft ist 55 Jahre alt und es gibt gute laufende Kontakte. Diesen Herbst erwarten wir eine Delegation aus Petersburg mit dem neuen Gouverneur Georgy Poltavchenko an der Spitze. Es wird ein neues Abkommen über eine weitere Zusammenarbeit ratifiziert werden.

**FH:** Was würden Sie sich von Hamburg wünschen, was den Handel mit Russland betrifft?

**Ganzha:** Hamburger Unternehmen sind bereits stark in Russ-



Dr. Sergey P. Ganzha

land involviert. So liefert zum Beispiel Airbus Flugzeuge nach Russland. Im Straßenbau, im Gesundheitswesen, auf dem Sektor der alternativen Energie sowie bei der Lieferung von Technik ist Hamburg ebenfalls vertreten. In Russland sind derzeit rund 6.500 deutsche Firmen tätig, davon sind etwa 800 dort auch ansässig.

**FH:** Wie viele und welche bekannten russischen Firmen gibt es in Hamburg?



**DR. SERGEY P. GANZHA**  
Generalkonsul der Russischen Föderation  
in Hamburg

1960  
Geboren in Moskau

1977 bis 1982  
Studium am Moskauer Staatlichen Institut für internationale Beziehungen (MGIMO) beim Ministerium für Auswärtige Angelegenheiten der damaligen UdSSR  
Schwerpunkt: Internationale Wirtschaftsbeziehungen

1982 bis 1986  
Diplomatischer Dienst in West-Berlin  
Seit 1982 im diplomatischen Dienst des Ministeriums für Auswärtige Angelegenheiten der UdSSR

1997 bis 2000  
Studium an der Russischen Akademie für den Staatsdienst beim Präsidenten Russlands

1991 bis 1995  
Diplomatischer Dienst in Österreich

Bis Oktober 2005  
Leiter der Abteilung der Europäischen Länder des Konsulardepartements des Ministeriums für Auswärtige Angelegenheiten der Russische Föderation

Seit November 2005  
Generalkonsul der Russischen Föderation in Hamburg

Privates:  
Akademischer Grad:  
Doktor der Wirtschaftswissenschaften.  
Diplomatischer Rang: Ministerialrat I. Klasse.  
Fremdsprachen: Deutsch, Englisch, Französisch.  
Familienstand: verheiratet, zwei Söhne.



**Ganzha:** In Hamburg und im Umland sind über 100 Firmen aus der Logistik, Medizin, IT-Technik, Lebensmittelindustrie und vielen anderen Branchen tätig.

**FH:** Und wie viele Hamburger Firmen haben Sie nach Russland begleitet?

**Ganzha:** Wir gehen mit Delegationen nach Russland und St. Petersburg. Viele davon gründen später dort.

**FH:** Wie viele sind zurückgekommen, beziehungsweise haben aufgegeben?

**Ganzha:** Das ist mir im Moment nicht bekannt.

**FH:** Über Ihre Website suchen Sie deutsche Ingenieure und ausgebildete Fachkräfte. Haben Sie Erfolg?

**Ganzha:** Ist mir ebenfalls nicht bekannt.

**FH:** Was ist für Hamburger Firmen beim Export in die Föderation zu beachten?

**Ganzha:** Es wird mit Rubel bezahlt. Der Wechselkurs ist nicht festgelegt. Der Kurs ändert sich laufend und oft in großen Sprüngen. Dasselbe gilt für den Import. Darüber hinaus wäre eine Waren- und Geldversicherung ratsam.

**FH:** Welcher Weg muss beschritten werden, um in der Föderation eine Niederlassung zu gründen oder sich dort einzukaufen?

**Ganzha:** Die russische Botschaft in Berlin mit seiner Handelsabteilung hilft weiter. Es gibt außerdem in Hamburg russische und deutsche Handelsorganisationen, die ganz speziell beraten. Zur Gründung gehört auf jeden Fall eine Daueraufenthaltsgenehmigung, diese muss beantragt und genehmigt werden.

**FH:** Welche Branchen werden besonders gesucht?

**Ganzha:** Alle Branchen, landesweit.

**FH:** Wie sichern sich Hamburger Firmen ab, um ihre Rechnungen bezahlt zu bekommen?

**Ganzha:** Zum Beispiel mit Bankgarantien.

**FH:** Sind die russischen Banken zahlungssicher?

**Ganzha:** Ja, vor allem die großen Banken mit staatlicher Beteiligung sind sicher.

**FH:** Unter dem wiedergewählten Staatspräsidenten Wladimir Putin herrscht der Eindruck der staatlich gelenkten, korporatischen Wirtschaft, um die finanzielle Macht der Oligarchen zu reduzieren. Ist der Eindruck richtig?

**Ganzha:** Russland befindet sich in einer Übergangsphase. Alle Bürger der Russischen Föderation sind gleich vor dem Gesetz.



Dr. Sergey P. Ganzha im Gespräch mit W.H.H. Remmers

Wir möchten alle Firmen nach Russland einladen. Es gibt dort breite und beste Nischen für dynamische Geschäftsleute.

**FH:** Herr Generalkonsul, wir danken Ihnen für das Gespräch.

”

WIR SAGEN IHNEN NICHT, WAS SIE HÖREN WOLLEN, SONDERN WAS SIE WISSEN MÜSSEN!

Marktforschung mit United Research liefert Ihnen fundierte Orientierungshilfen, die Ihnen bei Ihren unternehmerischen Entscheidungen wirklich weiterhelfen. UNITED RESEARCH. AUS DATEN WERDEN TATEN!

UNITED RESEARCH AG • Tel.: 040 43 09 66-0 • www.united-research.com

UNITED RESEARCH

# SEIT 125 JAHREN EINE GUTE VERBINDUNG

DAS HAMBURGER UNTERNEHMEN F. REYHER NCHFG. GMBH & Co. KG IST EINES DER FÜHRENDEN HANDELSHÄUSER FÜR VERBINDUNGSELEMENTE UND BEFESTIGUNGSTECHNIK IN EUROPA. SEIT 125 JAHREN ZEICHNET SICH DAS HAMBURGER UNTERNEHMEN DURCH LEISTUNGSSTARKE LOGISTIK UND AUCH ALS KOMPETENTER PARTNER FÜR EFFIZIENTES C-TEILE-MANAGEMENT AUS.

Autor: Volker Tschirch, Hauptgeschäftsführer des AGA Unternehmensverbandes

*Schrauben – so weit das Auge reicht. Rund 32.000 Tonnen lagern in den vollautomatisierten Hochregalen in den Lagerhallen in Altona – das sind 60.000 Paletten- und 120.000 Behälterplätze. Durch über 100 Meter lange Gassen gleiten Flurförderzeuge, füllen Regale, entnehmen Ware und bringen sie in den Versand – ein Lager der Superlative. Und zugleich ein logistisches Meisterwerk, das die termingerechte und lückenlose Belieferung von weltweit über 10.000 Kunden mit Schrauben und Befestigungstechnik garantiert. Mehr als 130.000 Artikel umfasst das Sortiment, das zu den breitesten und tiefsten der Branche zählt. Der Katalog ist so dick wie das Hamburger Telefonbuch. Dennoch stellt das Unternehmen sicher, dass Kunden bestellte Artikel in der Regel am nächsten Anliefertag erhalten.*



Dr. Peter Bielert, Geschäftsführer

## EINE NEUE DIMENSION DES HANDELS

„Wir verkaufen nicht einfach Schrauben“, kommentiert Dr. Peter Bielert, Wirtschaftsingenieur und einer der Geschäftsführer, die Strategie der F. Reyher Nchfg. GmbH & Co. KG. „Wir bieten vor allem Versorgungssicherheit für Industrie und Handel.“ Das war auch der Grund für die Investitionen in den Bau der im vergangenen Jahr fertiggestellten Lagerhalle, die mit hochfunktiver EDV-Steuerungstechnik die Produktivität erheblich steigert und zudem 30 neue Arbeitsplätze fast ausschließlich für Fachkräfte bietet.

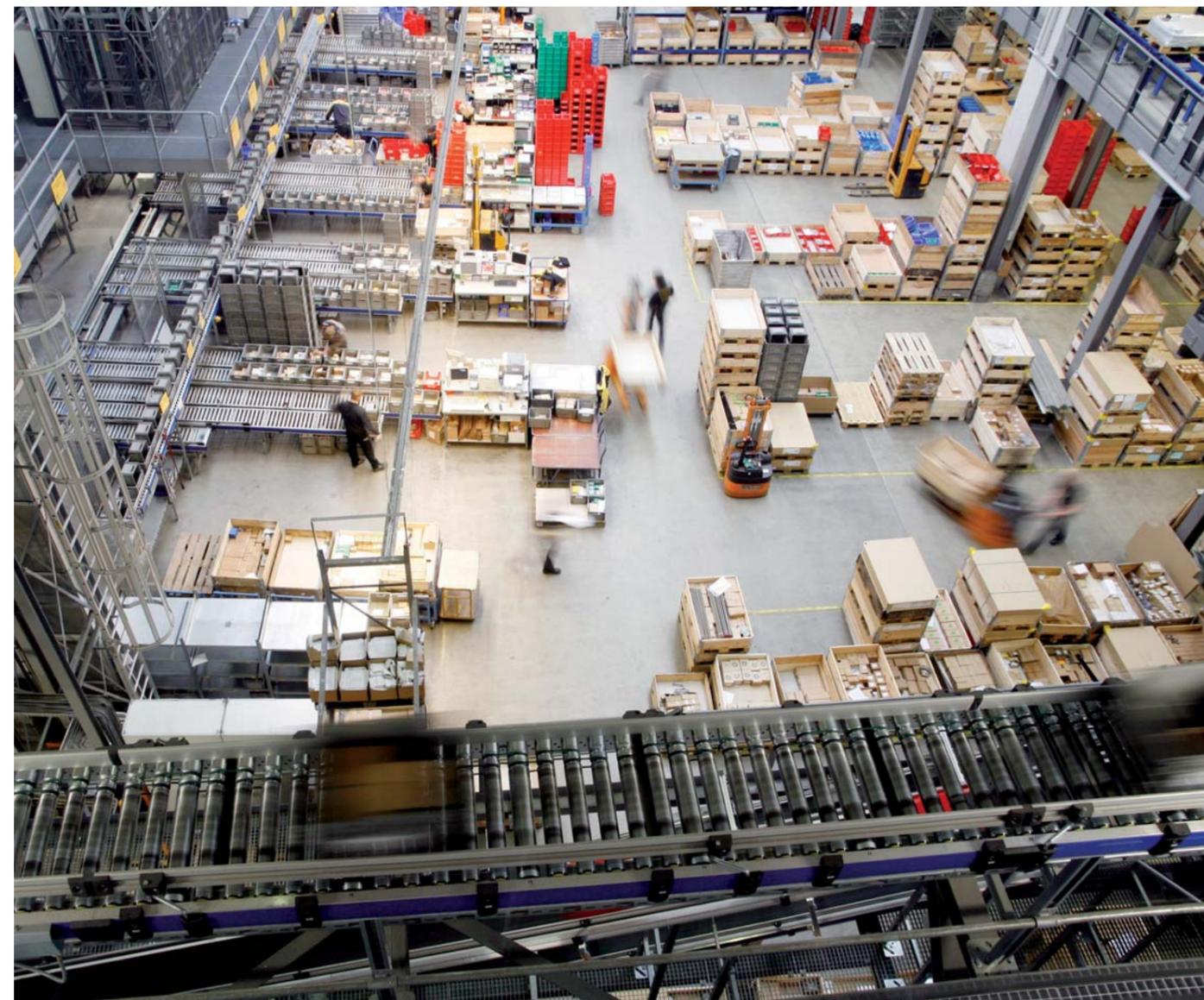
Ein weiterer Grund für die Automatisierung liegt in der Erkenntnis, dass der Materialwert von Schrauben im Vergleich zu den Kosten für ihre Beschaffung eher gering ist. Von der Prozessoptimierung profitieren Kunden in Industrie und Handel dennoch nicht nur aus Kostengründen. Auch der hohe Qualitätsstandard des Unternehmens wird auf diese Weise gesichert. Weltweit bezieht Reyher Produkte von über 700 Lieferanten und setzt dabei

ausschließlich auf Qualitätsware. Deren Güte wird vom Prüflabor bereits im Wareneingang kontrolliert, noch bevor sie den Weg ins Hochregal findet.

## DIE ZEICHEN DER ZEIT RECHTZEITIG ERKANNT

Mit den verschlankten und zuverlässigen Beschaffungssystemen für C-Teile (Kanban, ROM – Reyher Order Management) hat Reyher sich weltweit als wichtiger Partner etabliert. Die zeitnahe Bedarfsdeckung aus einer Hand ermöglicht es Unternehmen, die eigenen Lagerbestände zu reduzieren und so weniger Kapital zu binden.

Hinzu kommt, dass Reyher auch beim E-Business eine Vorreiterrolle einnimmt. Als eines der ersten Unternehmen der Branche stellte es vor acht Jahren den Browser-gestützten Webshop RIO online. Reyher Internet Order, seit Neuestem in der Version RIO 3.0, führt Kunden zielsicher zum gewünschten Artikel und gibt sofort Auskunft über Verfügbarkeit und Preis. Die Bestellung erfolgt direkt



Fotos: Firma Reyher

per Mausklick am Rechner oder per Barcode-Scan am Lagerregal des Kunden. Komfortabel, effizient – und mit minimaler Fehlerquote. Alle Ordermanagement-Systeme sind bei Reyher perfekt vernetzt, so dass elektronische Geschäftsprozesse reibungslos vonstattengehen.

## DIE WEICHEN FÜR DIE ZUKUNFT SIND GESTELLT

Zum 125-jährigen Bestehen blickt F. Reyher Nchfg. GmbH & Co. KG auf eine bemerkenswerte Entwicklung zurück:

Von Ferdinand Reyher am 1. Oktober 1887 als Handelsunternehmen für Eisenwaren, Werkzeuge und Schiffsartikel direkt am Hamburger Hafen gegründet, im Jahr 1901 von Karl Tede und Otto Meyer übernommen, begann 1949 mit dem Wiederaufbau der im Krieg zerstörten Büro- und Lagerräume eine neue Ära. Reyher spezialisierte sich auf den Handel mit Verbindungselementen und stellte damit die Weichen für das heutige Geschäft, das seit 1959 seinen Sitz im Haferweg hat. Das einstige Handelsunternehmen hat den Wandel zum modernen Dienstleister vollzogen. Ein wichtiger Schritt für die Zukunft, denn innovative

Geschäftsmodelle behaupten sich sehr erfolgreich im Wirtschaftsprozess und sie gestalten unsere moderne Wirtschaft.





lage schaffen, freier Künstler zu sein. Da halte ich es dann auch mit Nietzsche: ‚Erst einmal einen anständigen Beruf erlernen, bevor man freier Künstler wird‘. Grundsätzlich habe ich auch die Bereitschaft, beides zusammen zu bringen. Allerdings bin ich überzeugt, dass man als Künstler nicht zeitgleich versuchen sollte, Unternehmer zu sein. Umgekehrt gilt das natürlich genauso. Die Parallelität ist aber auch gerade das, was es ausmacht. Jede Ebene oder jedes Spiel hat seine eigenen Regeln und wenn man diese beherrscht, dann kann man sie auch mal brechen oder sogar kombinieren. So war beispielsweise meine Motivation, Unternehmer zu werden, die gleiche wie die, Künstler zu werden. Ich kann mir keine abhängige Produktion vorstellen. Ich muss selbst gestalten können.

**FH:** Sie meinen also, dass das Malen für Sie auch deshalb existenziell ist, weil es nicht aus monetären Gründen lebensnotwendig ist?

**Hein:** Die Evolution hat uns da einen starken Motor eingebaut. Wir stellen uns nämlich die Frage nach dem Sinn und die Frage, wie wir dahin gelangt sind, wo wir heute stehen. Die Frage, ob es einen Gott gibt oder nicht. Also die Fragen, die nicht universell zu beantworten sind, sind der elementare Motor. Selber habe ich festgestellt, dass ich mir in der Auseinandersetzung mit einem Bild diese Fragen stellen kann. Zwar bekomme ich keine Antwort, aber ich habe das Gefühl, dass ich mir vor der Leinwand diese Fragen so intensiv stellen kann, dass ich dem Existenziellen relativ nahe komme.



Jochen Hein

## ATELIERGESPRÄCH MIT DEM MALER JOCHEN HEIN

„Ateliiergepräche“ ist die neue Serie in „für Hamburg“. Rene S. Spiegelberger sucht hierzu zeitgenössische Künstler der Hansestadt an ihren Wirkungsstätten auf, spricht mit ihnen über ihr Werk und bietet Einblicke in exemplarische Schaffensphasen. Spiegelbergers gleichnamige Stiftung für junge Kunst hat es sich zur Aufgabe gemacht, junge Ausnahmekünstler in den Diskussionsraum einer breiteren Öffentlichkeit zu rücken. Dies geschieht über die Monographien-Reihe „Unikat“. Die Interview-Serie, die Ihnen in dieser Ausgabe den Maler Jochen Hein vorstellt, knüpft an diesen Gedanken an.

### „ALS KÜNSTLER SOLLTE MAN KEIN UNTERNEHMER SEIN“

**FH:** Herr Hein, Sie hatten ein erstes Leben als erfolgreicher Unternehmer und haben dann die Entscheidung getroffen, sich ganz der Kunst zu widmen, weil Sie es ohne Entbehrungen und Verkaufsdruck konnten. Ein Künstler ohne Leidensdruck. Geht das? Und was treibt Sie an?

**Jochen Hein:** Eigentlich ist es die Neugier und die Veranlagung, die ich von Anfang an mitbekommen habe, Dinge so festzuhalten zu wollen, dass sie für mich und für andere bedeutsam sind. Dieser

Weg war genetisch vorgegeben und dem habe ich irgendwann Raum geben dürfen. Als ich unternehmerisch tätig war, wollte ich auch immer nur das umsetzen, was mir bedeutsam schien. Die Frage, wovon ich lebe, hat sich mir unabhängig davon immer auf einer anderen Ebene gestellt. Das Malen war ohnehin für mich existenziell, aber das Leben ist eher eine profane Einrichtung, die natürlich irgendeine Grundlage braucht. Das miteinander zusammen zu bringen, darauf bin ich eigentlich erst recht spät gekommen. Der

Impuls, etwas entstehen zu lassen, das überlieferungswürdig ist, der war viel früher da. Das hat aber erst einmal gar nichts mit Geld zu tun, sondern ist eine Frage der Liebe.

**FH:** Werten Sie diese Freiheit als ein besonderes Privileg?

**Hein:** Die Möglichkeit zu haben, das so zu machen, wie man es im besten Fall kann, hat ja jeder. Jeder kann sich heute in unserem Land die wirtschaftliche Grund-





„American Star II“, Painting, acrylics and iron oxide on jute, 2011, 300 x 250 x 4 cm

**FH:** Wir haben das Unternehmertum bereits gestreift und ich möchte dieses Feld noch nicht ganz verlassen. Hier drängt sich nämlich schnell die Frage nach Kunst und Markt auf. Die meisten jungen Künstler haben diesen monetären Druck, und wir ha-

ben einen Kunstmarkt, der sich trotz einiger gesunder Korrekturen in den letzten Krisen auf einem sehr hohen Niveau bewegt. Sehen Sie in dieser Versuchung und dem damit einhergehenden Druck, den dieser Markt birgt, ein Problem für junge Künstlerkollegen?



„Der Liebhaber“, Painting, acrylic on ply wood, 2005, 37 x 50 x 4 cm

**Hein:** Das ist ein Problem. Womöglich hat das Problem auch schon immer Bestand gehabt. Aber als ich reif genug war, diesen Kriegsschauplatz zu betreten, da waren Haring und Basquiat ganz oben. Da hieß es, in einem Jahr musst du in New York sein und in zwei Jahren tot. Das heißt, die Mechanismen des Hypes mussten nicht nur erfüllt werden, sondern sie wurden auch allgemein goutiert. Meine Auffassung war allerdings auch damals bereits die, dass das Werk eines Künstlers eher über einen Zeitraum von 30 Jahren entsteht. Da gibt es vielleicht zehn Jahre davor und fünf danach, aber wenn man die Chance hat, so lange zu wirken, ist das eine gute Voraussetzung, etwas Gehaltvolles zu schaffen. Natürlich gibt es auch Wunderkinder, die ganz schnell aufsteigen. Aber was nützt einem mit 17 Jahren Wimbledon zu gewinnen und den Rest des Lebens eine dümpelnde Ikone seiner selbst zu sein? Für mich ist ein Künstlerleben etwas, das über den Moden steht. Manche Künstler können aber damit sehr gut umgehen und reagieren auf den Druck des Marktes und seine Erwartungen und entwickeln daraus auch Kunst, die damit zu tun hat. Da gibt es ja erfolgreiche Beispiele wie Warhol, Koons oder Hirst.

**FH:** Wenn Sie Warhol und Koons ansprechen, reden wir automatisch auch über Ikonographie in der Kunst. Für viele Künstler ist eine klare Zuordenbarkeit wichtig. Ihre Arbeiten hingegen muss man kennen, um Ihre Hand darin zu erkennen.

**Hein:** Das wäre schade. Ich glaube, dass man meinen Strich auch durch die Blöcke hindurch identifizieren kann. Das ist natürlich einfacher, wenn die Themen dichter beieinander liegen, aber wenn man genau hinschaut, ist meine Handschrift schon durchgängig präsent.

**FH:** Das Repertoire Ihrer Themen ist extrem weit gefächert. Gerade standen wir zusammen vor einer Arbeit, die eine Grasfläche im Detail fokussiert. Wie lan-



„Kopp (detail I)“, Painting, acrylic on jute, 2006, 130 x 180 x 4 cm

ge haben Sie sich zuvor mit diesem Thema nicht mehr befasst?

**Hein:** Also ich hatte es im letzten Jahr schon einmal aufgenommen, davor aber hatte ich über sechs Jahre kein Grün angefasst. Heute ist mein Repertoire wie eine Insel, auf der ich in unterschiedlichen Buchten verschiedene Siedlungen habe, zwischen denen ich mich frei bewegen kann. Doch obwohl ich versuche, fleißig zu sein, gibt es für mich weiterhin fast nur ungemalte Bilder.

**FH:** Ungemalte Bilder weckt natürlich Assoziationen. Wir denken dabei sofort an Künstler wie Miró, in deren Ateliers noch unbearbeitete Leinwände stehen, die nicht mehr vollendet werden konnten. Das ist meine Überleitung dazu, dass ich denke, dass jeder große Künstler so gesehen zu früh stirbt, weil seine Kreativität noch nicht erschöpft ist.

**Hein:** Sicherlich ist das so. Sie werden demnächst mit Fernando de Brito ein Interview führen und der hat etwas sehr Schönes gesagt, das eine große Wahrheit besitzt. Er versucht, nicht zu viel zu machen. Man kann an einer reinen, schieren Produktivität auch selber ersticken. Eigentlich habe ich zwar diesen enormen Hunger, aber ich muss einräumen, dass es objektiv gesehen vielleicht ohnehin nur um die fünf Bilder sein werden, die wichtig sind. Dann ist es auch egal, ob man 50 gemacht hast oder 5000, es werden am Ende nur fünf bleiben, die wirklich bedeutungsvoll sind. So lange man aber nicht ganz sicher sein kann, welche das sind, bleibt natürlich die Unruhe. Darin besteht das eigentliche Problem.

**FH:** Kennen Sie in Ihrem Werk schon zwei, drei Bilder, die zu den fünf zählen werden?

**Hein:** Ja. Ich habe sogar schon über fünf, aber die verrate ich nicht.

**FH:** Wenn man alte Interviews von Ihnen liest, gibt einem der Journalist zum Abschluss einen Wehrmutstropfen mit auf den Weg. Die Botschaft: Jochen Hein verkauft nicht. Er produziert lediglich für namhafte Sammlungen und Museen. Sie hängen in bedeutenden Häusern. Ihre erste öffentliche Ausstellung war 2003 eine Solo-Show in der Hamburger Kunsthalle, 2008 knüpften Sie an den Erfolg an. Wie gehen Sie mit dem Thema Erfolg als Künstler um?

**Hein:** Das ist schon ein bisschen tragisch, dass viele Menschen auf das Nicht-Verkaufen in der Vergangenheit so einen Akzent gesetzt haben. Wichtig ist doch, dass die Bilder irgendwann auf die Welt kommen und dass sie irgendwo zu sehen sind. Die

Tatsache, dass ich heute auch mal ein Bild verkaufe, ist für mich auch gar nicht so bedeutungsvoll, wie vielleicht für die, die sich damals zurückgesetzt gefühlt haben, weil sie nicht kaufen durften. Es ist für mich notwendig gewesen, Arbeiten für mich hier im Atelier zu behalten. Diese Art von Luxus, nicht den Druck haben zu müssen, die Arbeiten sofort rausgeben zu müssen, war für mich künstlerisch extrem wichtig. Viele Künstler, die gerade dem Hype ausgesetzt sind, haben darunter extrem zu leiden. Es ist wirklich ganz schlimm, Arbeiten vor der Zeit loslassen zu müssen. Nicht, weil sie noch nicht fertig sind, sondern weil man sie einfach noch braucht. Und deshalb finde ich es auch etwas ganz Schönes und Reifes, dass ich heute sagen kann: ‚Und jetzt, Kinder, geht‘. Jetzt bin ich reif dafür. Fälschlicherweise wurde mir das in früherer Zeit als Snobismus oder feindliche Gesinnung ausgelegt. Das war es nicht.

**FH:** Das verständliche Problem ist, dass der Markt von Angebot und Nachfrage lebt und Sie zwar die Nachfrage kreieren, aber nicht das Angebot bereitgestellt haben.

**Hein:** Natürlich, aber die Frage geht ja eigentlich über den Kunstmarkt hinaus und sollte somit eher lauten, was ist eigentlich Kultur? Wie ist der Umgang mit Kultur, was ist das Interesse des Einzelnen, was trägt er bei? Dann stellt man fest, dass dies ein großes Gebilde ist, das in weiten Teilen vom Kunstmarkt dominiert wird. Obgleich es doch eigentlich nur ein Aspekt ist. Kein Kind malt ein Segelschiff, weil es weiß, dass es einen Kunstmarkt gibt.

**FH:** Von dieser Unabhängigkeit geleitet dürfen Sie ebenfalls Ihren Ateliertag gestalten und das nehmen Sie nach meinem Verständnis ja auch sehr intensiv und in Dankbarkeit wahr.

**Hein:** Diese Zeit und diese Welt ist in der Tat ein Segen für mich. Ich bin mir nämlich nicht sicher, ob ich vor zwei- oder dreihundert Jahren zu Fuß nach Amsterdam gegangen wäre, in der Hoffnung, dort meinen Meister zu finden, um somit die Grundlage für eine Chance zu schaffen, einmal von der Kunst leben zu können. Parallel kann es auch heute noch

in Afghanistan oder anderen Ländern der Erde passieren, dass Künstler wegen ihrer Kunst an Leib und Leben bedroht sind. Deshalb empfinde ich es nicht als dramatisch, wenn Künstler heute nicht alleine von ihrer Kunst leben können, sondern noch Taxi fahren oder Kellnern gehen.

**FH:** Ab wann ist der Taxifahrer Künstler?

**Hein:** Wenn er sich den Auftrag erteilt, etwas zu machen, das überlieferungswürdig ist. Oder auch, wenn er nur provoziert. Die Frage, ab wann jemand Künstler ist, ist natürlich fast genauso weich, wie die Frage, ab wann etwas Kunst ist. Die Frage ist aber auch gar nicht wichtig oder es ist nicht wichtig, darauf eine Antwort zu haben. Wichtig ist, kreativ das zu tun, was man tun möchte. Es gibt genügend Künstler, die ohne Koketterie behaupten, keine Künstler zu sein, und sich darauf beschränken zu sagen: ‚Ich mache‘ was ich mache‘. Ich weiß nicht, wie Ai Weiwei das sagen kann, aber er macht es. Das kann man akzeptieren und auch richtig finden, aber trotzdem macht der natürlich Kunst. Natürlich gibt es wiederum genauso Leute, die sich Künstler nennen, die aber einfach nicht in der Lage sind, ein einziges Kunstwerk hervor zu bringen. Aber mit der gesamten Attitüde des Künstlers, allen Insignien, Voraussetzungen und Absichten der Zunft leben. Für den, der Kunst genießt oder konsumiert, sollte es allerdings gar keine Rolle spielen, wie derjenige darüber denkt oder fühlt, der diese Kunst hervor gebracht hat. Wenn ihm da etwas begegnet, das ihm etwas bedeutet und wo für ihn eine Teilhabe ist, da entsteht Kunst. Also beim Betrachter. In meinem Fall bin ich dafür, von guter Malerei zu sprechen und nicht von Kunst. Das ist viel klarer.

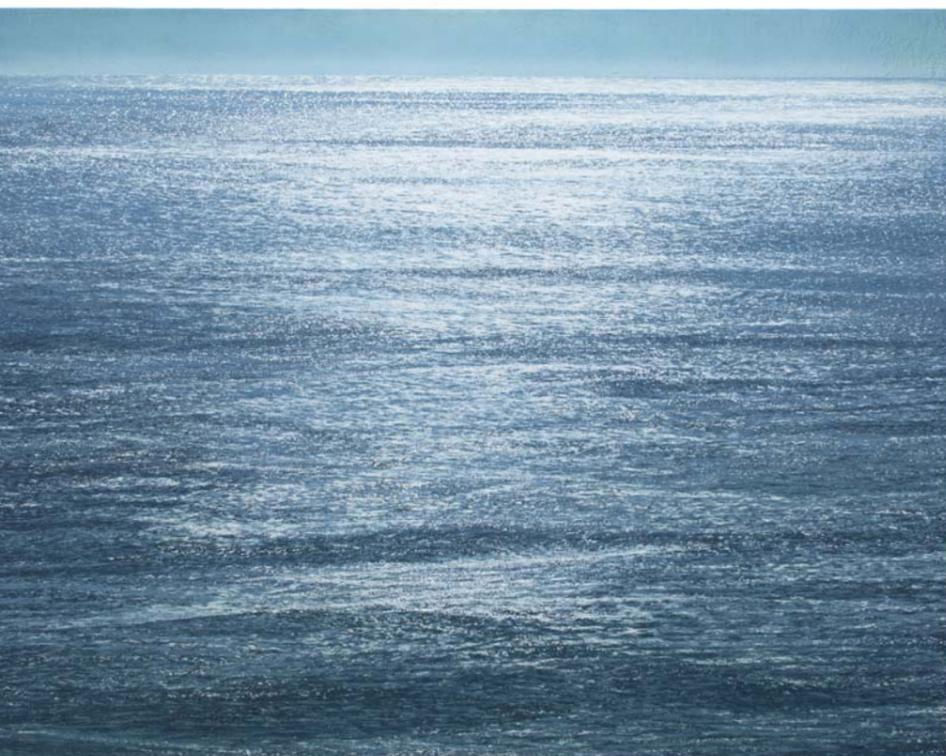
**FH:** Lieber Jochen Hein, vielen Dank für das Gespräch.



oben: „Baumgruppe“, Painting, acrylics on jute, 2002, 50 x 30 x 4 cm

links unten: „Meeresoberfläche LI“, Painting, acrylics on cotton, 2012, 130 x 100 x 4 cm

Das Gespräch führte Rene S. Spiegelberger, Spiegelberger Stiftung am 23. Mai 2012 im Hamburger Atelier des Künstlers. Das vollständige Interview können Sie unter [www.spiegelberger-stiftung.de](http://www.spiegelberger-stiftung.de) lesen. In der nächsten Ausgabe findet die Rubrik mit einem Gespräch mit dem Zeichner Fernando de Brito ihre Fortsetzung.



**HAMBURGER UNTERNEHMEN  
ZEIGEN FLAGGE.**

So behalten Ihre Kunden Sie in guter Erinnerung. Kissen oder Handtuch mit Ihrem eingestickten Logo und dem Hamburger Wappen.

Ihre Wünsche setzen wir gern um!

RUMÖLLER BETTEN · Theodor Rumöller e.K. · [info@rumoeller.de](mailto:info@rumoeller.de) · [www.rumoeller.de](http://www.rumoeller.de)  
Blankenese · Elbchaussee 582 · Hamburg · Telefon 040 - 86 09 13  
Elbe-Einkaufszentrum · Osdorfer Landstr. 131 · Hamburg · Telefon 040-800 37 72

**RUMÖLLER**  
Seit 170 Jahren im Familienbesitz  
**BETTEN**



# PERSONALGEWINNUNG IN DEN USA – EIN WICHTIGER BAUSTEIN AUF DEM WEG ZUM AUSLANDSERFOLG

Autor: Lutz Gosewisch

*Trotz rasant wachsender Finanz- und Konsumentenmärkte in Asien, Afrika und in Südamerika stellt die USA mit seinen 311 Millionen Einwohnern einen der größten zusammenhängenden Einzelmärkte der Welt. Mit einer für europäische Verhältnisse weiterhin ungewohnt hohen Konsumfreudigkeit, einer stabilen Währung, unternehmerfreundlichen Gesetzen und einer äußerst marktwirtschaftlich orientierten Regierung ist der US-Markt weiterhin einer der lukrativsten Absatzmärkte und Investitionsstandorte für mittelständische deutsche Unternehmen.*

*Neben der klassischen strategischen Businessplanung stellt sich zentral die Frage nach dem Finden der geeigneten Führungskräfte für den ersten Schritt oder für den Ausbau des bestehenden US-Geschäftes – insbesondere, weil die kulturellen Unterschiede deutlich größer sind, als von außen sichtbar.*

## SUCHPROFILE: NICHT ZU ENG FASSEN

Schon bei der Definition des Suchprofils begehen deutsche Unternehmen – mit der Brille der deutschen Kultur versehen – einen Kardinalfehler: Während in Deutschland die oftmals jahrzehnt-

telange Erfahrung innerhalb einer Branche zwingend vorgeschrieben ist, gehen US-Amerikaner anders vor: Für sie zählt die Kenntnis unterschiedlicher Vertriebskanäle und Zielgruppen sowie die Fähigkeit, sich in unterschiedlichen Branchen erfolgreich behaupten zu können. Genau dies reizt US-Amerikaner und macht ihren großen Erfolg aus: hohe Neugierde verbunden mit einem ausgeprägten Erfolgswillen. Persönlichkeit ist gefragt und wird von allen Businesspartnern Ihres Unternehmens in den USA auch so gelebt.

**Praxistipp:** Achten Sie auf die Erfolge des Kandidaten und auf seine Persönlichkeit – nicht auf die Branchenerfahrung.

## LEBENSÄUFE UND KANDIDATEN- GESPRÄCHE: INFORMATIONEN SEHR SENSIBEL AUFNEHMEN

Aufgrund diverser Gesetze und wegen einer stark auf Antidiskriminierung fokussierten Arbeitsrechtsprechung erhalten Sie von Kandidaten in den USA weder ein Foto noch ein Zeugnis oder andere aussagekräftige Dokumente. Normalerweise fügt der Kandidat ein mehrseitiges, selbst verfasstes Schreiben bei, welches Sie unter dem Aspekt der Selbstvermarktung – die US-Amerikaner traditionell sehr gut beherrschen – kritisch lesen sollten. Sind Sie nicht selber US-Amerikaner, erweist es sich nach meiner Erfahrung aber als nahezu unmöglich, die tatsächlichen methodischen,



Lutz Gosewisch, Vorstandsvorsitzender GET AHEAD AG

fachlichen und persönlichen Kompetenzen des Kandidaten zu erfassen. Hier empfiehlt sich auf jeden Fall die Einschaltung eines lokalen Personalberaters (alternativ auch ein anderer Berater), der über seine eigenen Kanäle Informationen verifiziert, Nuancen herausfiltert, Abschlüsse in den USA überprüft und den „Persönlichkeitskern“ des Kandidaten herausarbeitet.

**Praxistipp:** Nutzen Sie einen Personalberater, um an verifizierbare, relevante Informationen über den Kandidaten zu kommen – schriftlich erhalten Sie diese in den USA nicht.

## FIRMENDARSTELLUNG: HANSEATISCHES UNDERSTATEMENT NICHT GEFRAGT

Immer wieder agieren deutsche Unternehmen in den USA in der Selbstdarstellung gegenüber Kandidaten zu zögerlich. US-Amerikaner lieben den Wettbewerb und das Gewinnen und erwarten von ihrer zukünftigen Company, dass sie sich aggressiv vermarkten kann, eine Topp-Strategie besitzt und dies auf Rückfrage auch überzeugend darstellen kann (am besten mit elektronischen Medien). Oftmals reagieren deutsche Unternehmen überrascht auf kritische Fragen des Kandidaten zur US-Strategie. Dies ist keineswegs persönlich beleidigend gemeint, sondern Ausdruck der starken Wettbewerbsorientierung von Managern in den USA.

**Praxistipp:** Bleiben Sie ruhig, wenn Sie von US-Kandidaten kritisch zu Ihrer USA-Strategie befragt wer-

den. Sie erkennen an einem dezidiert-klarem Vorgehen schon „fast“ den richtigen Kandidaten für Ihr USA-Geschäft.

## KANDIDATENSUCHE: VIELFALT AN SUCHKANÄLEN

Bei der Suche nach Managern und Führungskräften bieten sich vergleichsweise viele überregionale und regionale Zeitungen an. Dabei ist allerdings zu berücksichtigen, dass bei einer 27-fachen Fläche gegenüber Deutschland beispielsweise selbst das „Wall Street Journal“ mit etwas mehr als zwei Millionen Print- und Online-Abonnenten keine echte Überregionalität (anders als die „FAZ“ oder die „Süddeutsche“) besitzt, sondern zielgruppenspezifisch agiert.

Neben den klassischen Printmedien gibt es eine Vielzahl von Online-Jobbörsen, für die Dienstleister zwischen geschaltet werden können und deren Nutzung ich ausdrücklich empfehle. Sie werden ansonsten von einer Flut von Bewerbungen „überrollt“, die Sie aber in der Regel gar nicht adäquat bearbeiten können, da die Bewerbungsunterlagen für deutsche Verhältnisse ja kaum Aussagewert haben.

Weiterhin gibt es ein großes Angebot von Personaldienstleistern und Personalberatern. Hier sind diejenigen zu empfehlen, die sowohl die deutschen als auch die US-amerikanischen Gepflogenheiten ausgezeichnet kennen und Sie wirklich interkulturell und transatlantisch beraten können. Neben den bekannten Headhunter-Netzwerken (die sogenannten „Großen“ der Branche), die nicht

## ZUM AUTOR UND UNTERNEHMEN:

Lutz Gosewisch: Diplom-Wirtschaftsingenieur, 1965 geboren, verheiratet, drei Kinder. 1994 Gründung der Rechtsvorgänger der GET AHEAD AG. Die GET AHEAD AG ist als eine der großen unabhängigen mittelständischen Personalberatungen mit einem Kompetenzmodell von Funktions- und Branchenspezialisierung sowie Interim-Management aktiv. Das Direct-Search-Unternehmen mit Hauptsitz in Hamburg agiert international über Niederlassungen in Paris und Charlotte, North Carolina, USA. Als CEO in Hamburg und President der GET AHEAD LLC in den

USA berät Lutz Gosewisch vornehmlich mittelständische Unternehmer, Unternehmen und Strukturen, die ihre Marktpositionen ausbauen wollen und dafür die ideale Besetzung suchen. Das US-Geschäft wird über die Kooperation [www.german-american-recruitment.com](http://www.german-american-recruitment.com) gesteuert. GET AHEAD ist Sponsor der GABA, [www.gaba-forum.org](http://www.gaba-forum.org).

Kontakt:  
Lutz.Gosewisch@getahead.de  
Tel: +49 40 / 20 20 90  
Mobil: +49 177 / 8 20 20 91  
[www.getahead.de](http://www.getahead.de)

immer für den klassischen Mittelstand geeignet sind, da sowohl Honorarbedingungen als auch Beratungsmentalität auf Großkonzerne geeicht sind, empfehle ich Berater, denen Sie auch in Deutschland vertrauen und die möglicherweise ebenfalls in den USA aktiv sind.

**Praxistipp:** Bei der „Erst-Personalsuche“ sollten Sie auf jeden Fall Personalberater nutzen oder zumindest Dienstleister zwischenschalten, die für Sie vorfiltern. Nutzen Sie auch die Kompetenz von internationalen Kooperationen, wie die GABA (German American Business Association), die Seminare in Deutschland auch zu diesem Thema durchführen.

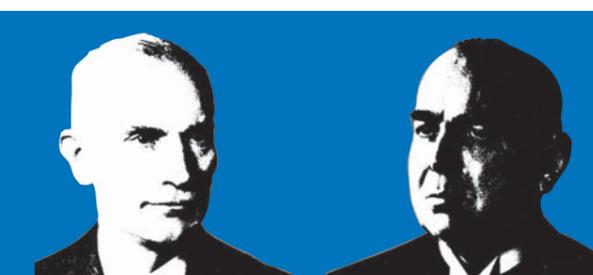
## BESONDERHEITEN IM VERTRAGSVERHÄLTNIS

Sobald Sie sich mit einem US-Manager mündlich geeinigt haben, ist es üblich ein schriftliches Offer-of-Employment in Kurzform (Letter-of-Engagement) zu erstellen. Bitte sehen Sie es nicht als Affront an, wenn ein US-Amerikaner nachverhandelt – es handelt sich hierbei um ein US-übliches Vorgehen im Verhandlungsprozess. Bei vereinbarten Bonuszahlungen ist es für US-Amerikaner nicht ungewöhnlich, nach oben offen agieren zu wollen. Dies gilt

auch in der Begrenzung nach unten hin. US-Amerikaner sind hohe Schwankungsbreiten im Gesamtsalär durchaus gewohnt. Im Arbeitsverhältnis wollen US-Amerikaner nicht eng geführt werden. Sie sehen dies als Eingriff in Ihre Handlungsautonomie und wirken für deutsche Verhältnisse dann recht schnell demotiviert. Vereinbaren Sie klare Kommunikationswege und -zeiten und lassen ansonsten Ihren US-Manager vor Ort sein Business betreiben. Reagieren Sie aber auf E-Mails immer innerhalb eines Tages – dies würde sonst als desinteressiert und unhöflich von Ihrer Seite aus interpretiert werden.

Eine Besonderheit zum Schluss: Die Loyalität eines US-Managers endet gewöhnlich mit dem Tag der Kündigung. Vereinbaren Sie also kurze Kündigungszeiten.

**Praxistipp:** Passen Sie sich im Arbeitsverhältnis den US-Führungsgewohnheiten an – Ihr US-Manager wird es Ihnen mit guten Zahlen und vielen kreativen Ideen danken.



Meßberg 1 · 20095 Hamburg  
Telefon 040/30 96 98-0 · Fax 040/30 96 98-50  
info@hagenundkruse.de · www.hagenundkruse.de

## HAGEN & KRUSE

VERSICHERUNGSMAKLER SEIT 1901

Als unabhängiger Versicherungsmakler bieten wir unseren Kunden in allen privaten, beruflichen und betrieblichen Versicherungsfragen optimale Lösungen.

Seit über 100 Jahren konzentrieren wir uns auf die Geschäftsfelder

- Mittelständische Unternehmen und freie Berufe
- Sanitär-, Heizungs-, Klempner- und Bedachungsbetriebe
- Bürgschaften für das Bauhaupt- und Baunebengewerbe, Maschinen- und Anlagenbau
- Ärzte und Mediziner
- Privatkunden

für die wir – gemeinsam mit dem Versicherer – maßgeschneiderte Versicherungslösungen konzipieren.

Wir bieten individuelle Beratung und verfügen über umfangreiches Know-how bezüglich Vertragsgestaltung und Schadenabwicklung.



### Ihre Ansprechpartner:

Jörg Will  
Geschäftsführender Gesellschafter

Telefon 040/30 96 98-23  
j.will@hagenundkruse.de

Jörg Enders  
Geschäftsführender Gesellschafter

Telefon 040/30 96 98-17  
j.enders@hagenundkruse.de

## POLITISCHES FRÜHSTÜCK

# BRAUCHT HAMBURG EINE INVESTITIONS- UND FÖRDERBANK?

Autor: Marius Strubenhoff

Am 12. Juni 2012 veranstaltete die CDU-Bürgerschaftsfraktion eine gut besuchte Veranstaltung zum Thema „Investitionsbank- muss das sein?“ und hatte zu dieser auch Michael Moritz, Vorsitzender DIE FAMILIENUNTERNEHMER Hamburg, als Referenten eingeladen.

Zahlreiche Vertreter aus Politik und Wirtschaft sprachen in einer lebhaften Diskussion über das Für und Wider des Vorhabens des SPD-Senats, eine Investitions- und Förderbank (IFB) zu gründen. Die Mehrheit der Beteiligten sprach sich, wie der CDU-Fraktionsvorsitzende Dietrich Wersich und die Wirtschaftspolitische Sprecherin Karin Prien, gegen das Vorhaben in der vorliegenden Form aus. Michael Moritz betonte, dass die Pläne des Senats die Lösung für ein Problem seien, das so gar nicht bestünde. Anzeichen für eine Kreditklemme, seien nicht zu identifizieren. Ganz im Gegenteil liege Hamburg im Spitzenfeld bei der Anzahl der Existenzgründungen. Die bestehenden Institutionen wie zum Beispiel der Innovationsstarterfonds oder

die Innovationsstiftung seien in ihrer jetzigen Form funktionierende Instrumente zur Wirtschaftsförderung in Hamburg. Eine Überprüfung der Leistungsfähigkeit oder ein Benchmarking mit anderen Bundesländern sei nicht erfolgt. Durch die Auflagen, die durch die Eingliederung in eine Bank erfüllt werden müssten, würde der Verwaltungsaufwand insbesondere für den Innovationsstarterfonds ansteigen. Synergieeffekte und Einsparungen seien nicht ersichtlich. Es sei fraglich, ob die Wohnungsbaukreditanstalt, in der alle Förderinstitutionen aufgehen und so die IFB formen sollen, fachlich und kapazitativ überlegen sei, zukünftige Mittelstandsfinanzierungen durchzuführen. Ohne überzeugenden Businessplan sei das Projekt der IFB daher abzulehnen.



## Bergström\*\*\*\*

Wir schaffen Erinnerungen

Unsere historischen, liebevoll restaurierten Gebäude bilden ein einmaliges Ensemble im Wasserviertel im Herzen der mittelalterlichen Salzstadt Lüneburg. Die komfortablen Gästezimmer, Juniorsuiten und Suiten unseres 4-Sterne-Superior-Hauses verteilen sich über jahrhundertealte Wassermühlen, Wassertürme und Speicher, die sich malerisch um den historischen Hafen der 1000 Jahre alten Hansestadt gruppieren.

Das Hotel-Ensemble aus 7 Gebäuden mit 4 Restaurants, Pianobar, Weinhandlung, Biergarten, Terrassendeck, Schwimmbad, Sauna, Solarium und Fitness bieten für alle Anlässe den entsprechenden Rahmen, von der kleinen persönlichen Feier, z.B. in unserer gemütlichen Vinothek der historischen Lünener Mühle oder in den stilvollen Räumen der Crato Villa von 1876, hin zu festlichen Banketts mit bis zu 180 Gästen auf der Mühleninsel. Gerade im Tagungsbereich finden Sie bei uns den auf Ihre Bedürfnisse perfekt abgestimmten Raum für Ihre Veranstaltung bis 180 Personen.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

(Bei Buchung unter dem Stichwort „für Hamburg“ erhalten Sie einen Begrüßungscocktail)



Bei der Lünener Mühle · 21335 Lüneburg · Tel: 041 31/30 80 · Fax: 041 31/308-499  
info@bergstroem.de · www.bergstroem.de · www.facebook.com/Hotel.Bergstroem

# HAPPY HOUR

Autor: Kevin Schütt

**M**arc Spangenberg, Geschäftsführender Gesellschafter, präsentierte uns bei der Happy Hour am 13. August 2012 seine Golf Lounge. Direkt an den Elbbrücken werden die Themen „Golfsport“ und „Event-Location“ perfekt miteinander verknüpft. Bei schönstem Sommerwetter konnten rund 60 Mitglieder und Interessenten unseres Verbandes den feinen Sandstrand des Outdoor-Eventbereichs genießen. Die Sonnenterrasse mit Lounge-Möbeln und die stimmungsvolle Strandhütte mit Cocktailbar schufen eine entspannte Atmosphäre. Mit einem Buffet aus der hauseigenen Küche, das keine Wünsche offen ließ, und einem ausgezeichneten gastronomischen Service machte Marc Spangenberg eins sehr deutlich: Seine Anlage ist für weit mehr geeignet, als zur körperliche Ertüchtigung beim Bälle schlagen. Hier können und sollen Business-Events mit Schwung und Stil abgehalten werden.

Nach einer Stärkung am Buffet konnten die Interessierten an einem kleinen Wettbewerb auf dem angrenzenden 9-Loch-Minigolfplatz im Großformat teilnehmen. Der Pirates Course ist ein Trainingsbereich aus anspruchsvollen Putting-Greens, wo Anfänger wie Profis das "kurze" Spiel (also das Einlochen) üben können. An den Abschlagplätzen der angrenzenden Driving-Range wurde parallel das sogenannte "lange" Spiel geübt. Die Anlage ist übrigens Europas modernste, innerstädtische Driving-Range mit überdachten und beheizten Abschlägen auf drei Ebenen. Beide Varianten des Spiels lassen sich ideal in Events integrieren. Zwei Trainer standen uns zur Verfügung und gaben dabei Tipps und Anregungen.

Abschließend durfte unser Gast, MdB Sylvia Canel, sich noch als Glücksfee beweisen. Verlost wurde ein Platzreife-Kurs in der Golf-Lounge. Die Platzreife ist erforderlich, um an dem Spiel auf einem "echten" Golfplatz teilnehmen zu dürfen. Für den Glücklichen Gewinner, einen jungen Gründer, genau das Richtige. Denn beim Golfen mitreden zu können, gehört ja schon fast zur unternehmerischen Etikette.

Fotos: Toni Momtschew





HAPPY HOUR  
IN DER GOLF  
LOUNGE



# GEDANKEN ZWISCHEN ABFAHRT UND ANKUNFT

KUNDENBERATER, VERTRIEBLER, WERKSVERTRETER, VERTRIEBSINGENIEURE, FIRMENBEAUFTRAGTE, DIREKTOREN, GESCHÄFTSFÜHRER UND VORSTÄNDE HABEN ALLE EINES GEMEINSAM: SIE MÜSSEN ZUERST SICH SELBST ALS KOMPETENTE PERSÖNLICHKEIT, DANN IHRE FIRMA UND IHR PRODUKT ODER IHRE DIENSTLEISTUNG INKLUSIVE NUTZEN BEIM KUNDEN VERKAUFEN.

Autor: Wilfried H. H. Remmers

**A**uf den langen Wegen zum Interessenten über Landstraßen und Autobahnen ist dann Zeit für hoffentlich nützliche Gedanken, bezogen auf die kommende, mit Leichtigkeit darzubringende Überzeugungsleistung. Allerdings sind manche Kunden extrem beratungsresistent.

Das Überzeugen ist niemals so ganz einfach, denn die Produkte der verschiedenen Hersteller und Marken werden in Funktion, Handhabung und Design immer ähnlicher. Nur der Preis differiert noch. Der Kunde ist durch Datenblätter, Fachpresse, Messen, Seminare, Workshops und nicht zuletzt durch den Mitbewerber und das Internet aufgeklärt und fachlich sehr gut informiert. Zumindest tut er so. Die Einkäufer großer Firmen sind fachlich gegen die Argumente der Kundenberater geschult.

Also grübelt er während der Fahrt sowohl über das nach, was da eben noch in der Firma sauer aufstieß, als auch über das, was da kundenmäßig gleich auf ihn zukommen könnte. Das wirft die Frage auf: Was ist „verkaufen“? Mein Gegenüber dazu zu bringen, etwas von mir Gewolltes zu tun oder zu unterlassen? Nun gut, in erster Linie ist „verkaufen“ wohl auch Krieg mit Argumenten auf hohem Niveau. Lassen Sie den Kunden hin und wieder gewinnen.

An der Autobahnausfahrt kommt noch die Fiktion, dass man dezent übertreiben sollte, denn Übertreibung macht anschaulich. Denken Sie nur an den Angler mit dem viel zu großen Fisch. Auf dem Kundenparkplatz angekommen, parkiert man am besten mit der Schnauze Richtung Straße (Fluchtgedanke). Das anschließende Beratungsgespräch verläuft gut, die

Überzeugung wurde durch Preisreduzierung erreicht. Denn wer mit dem Geld läutet, öffnet alle Türen. Nach Rückkehr und Ankunft im heimischen Büro stellt sich die Frage, wer den Auftrag am schnellsten kundengerecht bearbeitet. Da fällt doch der Satz ein: „Arbeit fließt grundsätzlich dorthin, wo sie erledigt wird“ (Murphys bekanntestes Gesetz).

Einen Instant-Vertriebler – schockgefroren, firmenkonform pulverisiert, grauer Stangenanzug, Markenaktenkoffer aus den Großen Bleichen – erkennt man zusätzlich am offenen Hemd. Er trägt keine Krawatte trotz Trend zum Zweitschlips. Diesem Typus kommen diese Gedanken nicht. Denn diese Spezies von Leistungsträgern ist der Meinung: „Die Tür, die am lautesten quietscht, wird sowieso zuerst geölt“ (auch Murphys Gesetz).



**Über den Autor:** Der erfahrene Ex-Business-Angel **Wilfried H.H. Remmers** aus Hamburg erzählt in Anekdoten, Satiren und Kolumnen aus seinem Investorenalltag und gibt die dabei gewonnenen Erfahrungen weiter. Der Autor hat viele Jahre den Vertrieb nationaler und internationaler Elektronikunternehmen erfolgreich aufgebaut und in verantwortlichen Positionen langjährig geleitet. Später arbeitete er als Unternehmensberater und wurde zum bekannten Business-Angel. Er hat persönlich in zahlreiche Unternehmen Zeit, Wissen und Energie investiert und diese erfolgreich am Markt etabliert.

Russland vom Feinsten.  
Wir eröffnen  
Ihnen neue Märkte.



Senator h.c. Hans-Dieter Philipowski, Unternehmer und Mitglied der „FAMILIENUNTERNEHMER“ Präsident der Sektion Russland im Wirtschaftskomitee Deutschland (WBA)

„Mehr als zwanzig Jahre persönliche Erfahrungen als Unternehmer in Russland - Wir zeigen Ihnen Ihre Chancen und Perspektiven.“

**CONSULTING:**

Exportberatung, Marktanalyse, Markterschließung, Unternehmensaufbau, Personalrecruiting, Personalentwicklung.

**UNTERNEHMENSANSIEDLUNG:**

Grundlagenermittlung, Architektur, Infrastruktur, Produktionsplanung, Standortauswahl, Grundstückserwerb, Ausführungsplanung, Genehmigung, Projektrealisierung, Kostencontrolling

www.philipowski-international.de  
mail@philipowski-international.de





# DER MUTMACHER DES HSV ZU GAST BEI DIE FAMILIENUNTERNEHMER – ASU

Autor: Oliver Drews

Wenn man den HSV-Vorstandsvorsitzenden Carl-Edgar Jarchow zu Gast hat, muss man sich um die Anzahl der Anmeldungen keine Sorgen machen. Nichts verbindet mehr als Fußball. Nach der frischen Enttäuschung des Ausgangs der Fußball-EM und dem gerade erlebten Abstiegskampf des HSV, wo man mit HSV-blauem Auge nochmal Glück hatte, war die Neugierde der Gäste groß. Der HSV, als drittgrößter Sportverein Deutschlands, ist der einzige Bundesligaclub, der noch nie aus der Ersten Liga abgestiegen ist, so dass die erwähnte letzte Saison für viele schlimme Momente in sich hatte. Der Vorstandsvorsitzende des HSV machte deutlich, dass nicht nur der Klassenerhalt sein Ziel für die nächste Saison ist, sondern den HSV-Fußball wieder in europäische Sphären zu katapultieren. Die dafür notwendigen Einkäufe auf dem Transfermarkt würden nach der EM im Spätsommer erfolgen. Jarchow machte jedem klar, dass der HSV mehr

als ein Verein ist. Mit einem Umsatz von rund 145 Millionen Euro ist der HSV ein relevantes Wirtschaftsunternehmen am Standort Hamburg. Umso wichtiger ist es, dass ein Vereinspräsident unternehmerisch handelt, was Carl-Edgar Jarchow aufgrund seiner unternehmerischen Historie leicht fällt.

Jarchow betonte zu Recht, dass der HSV natürlich nicht nur aus Fußball bestehe, sondern ein Breitensportverein mit 6000 aktiven Mitgliedern und 65.000 HSV-Supporters ist.

Auch den kritischen Fragen des Auditoriums stellte sich der HSV-Mutmacher und erläuterte zum Beispiel warum der HSV sich aus dem Bundesliga Frauenfußball zurückgezogen hat.

Wir freuen uns auf eine spannende Saison 2012/2013!

Fotos: Toni Momtschew



# ABGEDRUCKT UND AUSGESTRAHLT –

## AUS DER PRESSE UND DEN MEDIEN

**Gastbeitrag Michael Moritz**  
**Spanienhilfe: Wo sind Haftung und Risiko**  
**Wir sind es gewohnt, für Schulden Verantwortung zu übernehmen, sagt der Hamburger Unternehmer. Für die Euro-Rettung gilt das nicht**

Erschienen im Hamburger Abendblatt am 8. August 2012

„Als Familienunternehmer betrachten wir diese Prozesse mit sehr großer Sorge. Für uns gehören Haftung und Risiko zusammen. Wir sind es gewohnt, für unsere Schulden Verantwortung zu übernehmen und als ehrbare Kaufleute eine Vereinbarung auch einzuhalten, wenn es unbequem ist. Wir erwarten von unseren Abgeordneten, dass sie sich nicht zuvorderst den Finanzmärkten verpflichtet fühlen, sondern den steuerzahlenden Wählern, dass sie ihre Aufgabe als Parlamentarier ernst nehmen sowie Alternativen zu Regierungsvorschlägen entwickeln und in die Öffentlichkeit tragen.“

**DEBATTE**

## Spanien-Hilfe: Wo sind Haftung und Risiko?

Wir sind es gewohnt, für Schulden Verantwortung zu übernehmen, sagt der Hamburger Unternehmer. Für die **Euro-Rettung** gilt das nicht

MICHAEL MORITZ

Die Hilfe von rund 22,4 Milliarden Euro an Griechenland werde ein einmaliger Sündenfall bleiben, die Krise sei temporär, so hieß es Anfang Mai 2010. Zweieinhalb Jahre, Dutzende rote Linien und Hunderte Milliarden Euro später wissen wir, dass es der Einstieg sein sollte in einen Rettungsteufelskreis. Und die Krise spitzt sich weiter zu. Vertragsbrüche, Drangsalierung des Parlaments und Ignorieren ökonomischer Prinzipien wurden in Kauf genommen, um was eigentlich zu erreichen? Die Rettung von Staaten und Menschen in Not, des Euro oder von vermögenden Investoren und Banken? Das Beispiel der spanischen Bankenhilfe illustriert dies besonders deutlich.

Der Bundestag und die europäischen Finanzminister haben mit großer Mehrheit Finanzhilfen in Höhe von 100 Milliarden Euro für die Rekapitalisierung spanischer Banken bewilligt. Seit den späten 90er-Jahren hatte sich eine Immobilienblase entwickelt, deren Platzen die spanischen Geldhäuser arg getroffen hat. Die Krise wurde befeuert von einer Politik des lockeren Geldes durch die oft von Lokalpolitikern beauftragten staatlichen Sparkassen und seit Einführung des Euros durch niedrige Zinsen. Bauunternehmer, Makler und Spekulanten aus Spanien und Europa hatten daran verdient, ebenso die örtlichen Banken. Mit der Krise kommt die Reaktion: Baubetriebe und Handwerker schließen und entlassen Personal, und Spanien weist eine Jugendarbeitslosigkeit von fast 50 Prozent auf!



**Michael Moritz, 45, ist Regionalvorsitzender Hamburg der Organisation Die Familienunternehmer**

Mit der Santander gibt es in Spanien nur eine systemrelevante Bank. Diese steht aber gut da und benötigt keine Geldspritzen. Die Sparkassen – allesamt ausdrücklich nicht systemrelevant und damit nicht in der Lage, das gesamte Finanzsystem in Spanien oder gar Europa zu gefährden – sollen nun rekapitalisiert werden. In der Realwirtschaft würden in dieser Situation Gläubiger, Gesellschafter und Mitarbeiter des von der Abwicklung bedrohten Unternehmens einen Beitrag leisten. Dies ist hier aber nicht geplant, obwohl es zuletzt auch von EZB-Chef Mario Draghi eingefordert wurde.

Mit den jetzigen Hilfen kommt es einmal mehr zur Entkopplung von Haftung und Risiko: Sie sind in Wahrheit Hilfen für Bankgläubiger und die Inhaber der Banken. Sie schaffen kein Wachstum und bekämpfen ebenso wenig die hohe Arbeitslosigkeit. Es wird stattdessen dafür gesorgt, dass Gläubiger und Investoren ihre Verluste sozialisieren. In einer Marktwirtschaft ist das systemwidrig.

Auch ist nicht eindeutig geregelt, in welcher Form Geld an spanische Banken fließen soll. Richtig wäre in jedem Fall, für die Hilfgelder Anteile an den Banken zu erwerben (Debt/equity swap). Dies ist bisher jedoch nicht eindeutig so vorgesehen.

Der Bundestag musste unlängst innerhalb von drei Tagen eine Entscheidung über 100 Milliarden Euro fällen: In diesem Zeitraum können 139 gedruckte Seiten komplexer finanzpolitischer Materie von den Abgeordneten nicht intellektuell durchdrungen und umfassend mit Experten diskutiert werden. Es ist zutiefst fragwürdig, dass in so knapper Zeit ein Paket von äußerster Tragweite beschlossen wird. Dabei bestünde bis Ende August Zeit und Ruhe, um das Paket umfassend zu prüfen, abschließend zu verhandeln und öffentlich zu diskutieren. Bis Ende Juli wurde das Geld nicht gebraucht, der Hauptteil wird überhaupt erst ab September an die Banken weitergeleitet. Der Zeitdruck, den die europäischen Finanzminister aufbauen, würgt jede öffentliche Diskussion ab. Das demokratische Prinzip nimmt Schaden.

Als Familienunternehmer betrachten wir diese Prozesse mit sehr großer Sorge. Für uns gehören Haftung und Risiko zusammen. Wir sind es gewohnt, für unsere Schulden Verantwortung zu übernehmen und als ehrbare Kaufleute eine Vereinbarung auch einzuhalten, wenn es unbequem ist. Wir erwarten von unseren Abgeordneten, dass sie sich nicht zuvorderst den Finanzmärkten verpflichtet fühlen, sondern den steuerzahlenden Wählern, dass sie ihre Aufgabe als Parlamentarier ernst nehmen sowie Alternativen zu Regierungsvorschlägen entwickeln und in die Öffentlichkeit tragen. Wir wünschen uns ein freies, prosperierendes und friedliches Europa in Vielfalt – hierzu leisten die spanischen Bankenhilfen keinen Beitrag. Sie haben ihr wesentliches Ziel, die Beruhigung der Finanzmärkte, nicht erreicht: Nach drei Tagen war die Wirkung dahin. Sollten wir nur dafür 100 Milliarden Euro bezahlen?

# WARUM WIR MITGLIEDER SIND



**Roman Rieper**  
**Blackmedia-Tech**



mer wie wir haben offene Fragen zum Business. Wir freuen uns über einen interessanten Austausch im Verband!

Seit Dezember 2011 hat sich Blackmedia-Tech auf großflächige LED-Videoscreens spezialisiert. Auf Grund ihrer kompakten Bauweise, des geringen Energiebedarfs und ihrer langen Lebensdauer sind LED (Leuchtdioden) ein effizientes und umweltschonendes Leuchtmittel. Vom Verkauf über die Ver-

mietung bis hin zur Vermarktung von Werbezeiten bietet Blackmedia-Tech seinen Kunden die gesamte Palette maßgeschneiderter Lösungen für „Digital Signage“ (zu Deutsch: digitale Beschilderung) an. Unter dem Motto „LIGHT UP YOUR IDEAS“ bietet das junge Unternehmen von Public Viewing bei Sport-Events über Live-Übertragungen von Konzerten bis hin zu großflächigen Werbe-Displays individuelle Konzepte für jedes Unternehmen an.

**D**IE JUNGEN UNTERNEHMER – BJU ist eine sehr spannende Plattform, auf der man sich mit interessanten Menschen aus den unterschiedlichsten Branchen gezielt, aber ungezwungen austauschen kann – egal aus welchem Umfeld oder Geschäftsfeld man kommt. Ob es um den aktuellen Businessplan oder die neuesten Marketing-Aktionen geht. Man lernt sich kennen und man versteht sich auf Anhieb. Die aktuellen und auch politisch motivierten Themen bei den Veranstaltungen sprechen für die moderne Verbandsarbeit des BJU. Für fast jede Herausforderung findet man einen engagierten Ansprechpartner. Viele junge Unterneh-



**Mit Know How schneller ans Ziel!**

**e-mobility powered by EUKUTEC**



Serienumsetzung von Baugruppenmontagen und Kabelkonfektion  
 inkl. Entwicklungssupport und Produktpflege  
[www.eukutec.de](http://www.eukutec.de) | [kontakt@eukutec.de](mailto:kontakt@eukutec.de)  
 Tel +49 40 752 464 -0 | Fax +49 40 752 464 -91

# HERZLICH WILLKOMMEN – NEUE MITGLIEDER

**Hartmut Hanst**  
 Softfair GmbH  
[www.softfair.de](http://www.softfair.de)

**Thorsten Hausmann**  
 Hausmann Immobilien Beratung,  
 Makler und Verwalter  
[www.hausmann-makler.de](http://www.hausmann-makler.de)

**Thomas Sander**  
 Heinz Sander Bau GmbH  
[www.sander-bau.de](http://www.sander-bau.de)

**Norbert Sehner**  
 Sehner Unternehmensberatung GmbH  
[www.sehner-unternehmensberatung.de](http://www.sehner-unternehmensberatung.de)

**Ziad Younan**

## BUCH-TIPP



Jonas Jonasson

# DER HUNDERTJÄHRIGE, DER AUS DEM FENSTER STIEG UND VERSCHWAND

schichte eines eigensinnigen Mannes. An seinem hundertsten Geburtstag, beschließt Allan Karlsson, einfach aus dem Fenster des Altersheims zu steigen und zu verschwinden. Schon bald steht ganz Schweden Kopf. In den folgenden sechs Wochen erlebt Allan jede Menge Abenteuer mit einem alten Meisterdieb, einem Imbissbudenbesitzer, einer schönen Frau, einem Koffer, drei gefährlichen Gaunern und einem Elefanten. Der Roman ist absurd, lustig und voller schwarzem Humor. Er lebt von seiner Situationskomik und der Unberechenbarkeit der Akteure. Mit kleinen Unterbrechungen führt der Ro-

man seit mehr als 50 Wochen die Spiegel-Bestseller-Liste an, ist bisher in 35 Ländern erschienen und soll schon bald verfilmt werden. Dem bis dahin unbekanntem Autor ist damit ein wahrlich meisterhafter Schelmenroman geglückt, den man nur ungern zur Seite legt.

### UNSER FAZIT

Große Kunst, locker und leicht dargeboten – komisch, kurzweilig und unerwartet. Bestens geeignet für den Urlaub, als auch für eine ernsthafte literarische Beschäftigung.

**D**er Autor Jonas Jonasson erzählt von einer urkomischen Flucht und die irrwitzige Lebensge-

BEEINDRUCKT FRAU,  
FREUNDIN UND SEKRETÄRIN-  
GLEICHZEITIG.



Panamera  
**225,- pro Tag**  
200 km frei

**STARCAR**  
Autovermietung

0180/55 44 555

(0,14 Euro pro Minute aus dem Festnetz;  
maximal 0,42 Euro pro Minute aus den Mobilfunknetzen)

# KALENDER

Do.	20.09.2012	Vortrag Dr. Steffen, Staatsrat Bundesfinanzministerium
Do.	27.09.2012	After Work Golf-Treff
Do./Fr.	27./28.09.2012	Bundetermin: Forum der Familienunternehmer Düsseldorf
Di.	09.10.2012	Mittagstisch
Do.	11.10.2012	After Work Lounge
Mo.	15.10.2012	Unternehmer des Jahres 2012
Mo.	29.10.2012	Vortrag Innensenator Neumann
Mi.	07.11.2012	Nachfolgeforum

Bitte beachten Sie, dass Terminänderungen bzw. weitere Veranstaltungen nach Redaktionsschluss möglich sind und ein aktueller Veranstaltungskalender auf [www.asu-bju-hamburg.de](http://www.asu-bju-hamburg.de) einzusehen ist.

## KURZ GEMELDET

### MICHAEL MORITZ IN DAS KURATORIUM DER FREUNDGESSELLSCHAFT DES IFO INSTITUTS GEWÄHLT

Michael Moritz, Regionalvorsitzender DIE FAMILIENUNTERNEHMER Hamburg, ist in das Kuratorium der Freundesgesellschaft des ifo Instituts für Wirtschaftsforschung, München gewählt worden. Unter der Leitung von Prof. Dr. Dres. h.c. Hans-Werner Sinn ist das ifo Institut zu einem der führenden deutschen Wirtschaftsforschungsinstitute geworden. Das ifo Institut leistet mit seiner anwendungs- und politikorientierten Forschung einen wichtigen Beitrag zum Austausch zwischen Wissenschaft und Politik. Dabei rücken europäische und globale Problematiken mehr und mehr in den Fokus. Wissenschaft, Politik wie auch die breite Öffentlichkeit profitieren von der Arbeit des ifo, das wirtschaftliche und wirtschaftspolitische Entwicklungen beobachtet, auf Chancen und Risiken hindeutet und den Bürgern hilft, diese Prozesse zu verstehen. Somit nimmt das ifo Institut eine relevante Rolle in der wirtschaftspolitischen Debatte Deutschlands ein.

Die Gesellschaft zur Förderung der wirtschaftswissenschaftlichen Forschung e.V. unterstützt die Arbeit des ifo Instituts, um die Rahmenbedingungen der Forschung weiterhin möglichst attraktiv zu gestalten. Dies geschieht nicht ausschließlich in Form von finanzieller Unterstützung, sondern auch durch die Einbringung ideeller Beiträge. Auf diese Weise stellen die Mitglieder der Freundesgesellschaft, die von Prof. Dr. h.c. Roland Berger geleitet wird, die Wahrung des hohen internationalen Standards des ifo Institutes sicher. Der Freundesgesellschaft gehören zahlreiche Unternehmer, Wirtschaftsverbände und Einzelpersonen an. Zuletzt sorgte die Freundesgesellschaft durch die Bogenberger Erklärung zur Eurokrise für große Aufmerksamkeit und leistete einen wichtigen Beitrag zu der Debatte.

### HAMBURG BETEILIGT SICH AM BUNDESWEITEN VOLLSTRECKUNGSPORTAL

Schuldnerverzeichnisse und die Vermögensverhältnisse der Schuldner werden ab 1. Januar 2013 automatisiert und zentralisiert. Im Zuge einer Modernisierung des Vollstreckungsrechts wird eine zentrale Schuldnerauskunft im Internet eingerichtet und online abrufbar. Bürger und Firmen, die Geldforderungen haben, mussten bisher bei verschiedenen Amtsgerichten nach-

fragen, ob der Schuldner noch zahlungsfähig ist. Ab Januar 2013 reicht dafür nur eine zentrale Portalabfrage unter [www.justiz.de](http://www.justiz.de). Die Hamburger Justizsenatorin Jana Schiedek meint: „Damit tragen wir dazu bei, dass die Justiz bürgerfreundlicher wird.“ Für Hamburg ist das Amtsgericht am Sievekingplatz 1, 20355 Hamburg zuständig.

## 5 MINUTEN MIT FRANK HORCH



Frank Horch

**Kurzvita:** 25. Februar 1948 in Geversdorf geboren, verheiratet, zwei Kinder. 1969 bis 1974 Schiffbaustudium in Hamburg. 1971 bis 1974 Konstrukteur auf der Mützelfeld-Werft Cuxhaven und HDW-Hamburg. 1974 Eintritt bei der Phoenix-AG als Entwicklungsingenieur. 1980 Hauptabteilungsleiter Entwicklung. 1984 Direktor für Entwicklung und Produktion. 1988 Mitglied des Aufsichtsrates der Phoenix-AG (für leitende Angestellte). 1991 Ernennung zum Generalbevollmächtigten der Phoenix-AG. 1993 Eintritt in die Friedrich Krupp AG. 1994 Werksleitung des Werkes Hamburg-Harburg Krupp Kunststofftechnik. 1997 Vorsitzender der Geschäftsführung der Krupp Elastomertechnik. 2001 Vorsitzender der Geschäftsführung der ThyssenKrupp Elastomertechnik. 2005 bis Dezember 2007 Vorsitzender der Geschäftsführung Harburg-Freudenberger Maschinenbau GmbH. Januar 2008 bis Mai 2008 Mitglied der Geschäftsführung Blohm + Voss international GmbH (Verschmelzung der Gesellschaft mit Blohm + Voss Shipyards GmbH). April 2008 bis März 2011 Mitglied der Geschäftsführung Blohm + Voss Shipyards & Services GmbH. Mai 2008 bis Januar 2011 Präses der Handelskammer Hamburg. Seit 23. März 2011 Senator der Behörde für Wirtschaft, Verkehr und Innovation.

**V**erraten Sie uns Ihren Lieblingsort in Hamburg?

Mein Lieblingsort in Hamburg ist der Rüschnpark in Finkenwerder. Dort hat man einen wunderbaren Blick auf die Elbe, die vorbeifahrenden Schiffe und das andere Elbufer.

Was tun Sie am liebsten, um mal die Seele baumeln zu lassen?

Das kann ich am besten auf dem Wasser, auf meinem Segelschiff.

Wenn Sie einen Werbeslogan für Hamburg entwerfen müssten, welcher wäre das?

Ein einziger Slogan wird Hamburg nicht gerecht. Hamburg ist eine interessante und lebendige Metropole am Wasser mit vielen unterschiedlichen Facetten.

Was ist das schlimmste Vorurteil über Hamburg?

Dass die Menschen eher zugeknöpft sind. Das kann ich überhaupt nicht teilen. Hamburg hat eine ungemeine Vielfalt, geprägt durch die Menschen unterschiedlicher Nationalitäten. Das Stadtbild ist nicht einheitlich. Man kann sich in manchen Stadtteilen fühlen wie auf dem Land, in anderen pulsiert das großstädtische Leben.

Welches politische Projekt würden Sie gerne beschleunigen?

Den Bau der notwendigen Hinterlandanbindungen für den Hafen wie Hafenerweiterung, Y-Trasse und den Ausbau der Autobahnen. Und natürlich die Fahrrinnenanpassung.

Was treibt Sie an?

Hamburg selbst und der Wunsch, etwas für die Stadt und die Bürgerinnen und Bürger zu erreichen. Darüber hinaus findet man eine solche Themenvielfalt wie im Bereich Wirtschaft, Verkehr und Innovation in keinem Wirtschaftsunternehmen der Welt.

Mit wem würden Sie gerne einen Tag tauschen?

Mit dem Kapitän auf einem großen Kreuzfahrtschiff- oder Containerschiff.

Was wollten Sie als Kind werden?

Als ich ein Junge war, wollte ich Fußballer werden. Aber als ich zum ersten Mal auf einem Schiff in den Hamburger Hafen kam und die Werft Blohm & Voss sah, habe ich gesagt: 'Hier möchte ich einmal arbeiten'. Dieser Wunsch hat sich dann später ja auch erfüllt.

Wo hätten Sie gerne Ihren Zweitwohnsitz?

Da habe ich keine Wünsche. Mein Zweitwohnsitz, wenn man es so nennen will, ist mein Schiff.

Auf welche eigene Leistung sind Sie besonders stolz?

Das sollen andere beurteilen.

Wem würden Sie einen Orden verleihen?

Ich finde die Verleihung von Orden nicht so wichtig. Wenn ich jemandem eine Anerkennung zu Teil werden lasse, dann mache ich das persönlich. Damit drückt man nach meiner Ansicht eine größere Wertschätzung aus, als mit einer Nadel am Revers.

Was war der schönste Tag in Ihrem Leben?

Es gab viele schöne Tage. Das lässt sich nicht an einem Tag festmachen.

Was bedeutet Glück für Sie?

Die Familie, Gesundheit, da zu sein, wo man sein möchte, mit sich selbst im Reinen zu sein. Das ist für mich ein großes Glück. Letztendlich ist Glück aber subjektiv und wird von jedem Menschen anders empfunden und definiert.

Womit haben Sie Ihr erstes Geld verdient?

Ich habe schon als Junge im Maler- und Tapezierbetrieb meines Vaters gearbeitet und damit mein Taschengeld verdient.

Und wofür ausgegeben?

Immer für meine große Leidenschaft: Für Boote und die Seefahrt.

Schenken Sie uns eine Lebensweisheit!

Jedes Gespräch ist besser als kein Gespräch.

WR



Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir begleiten Sie mit unserem VR-FinanzPlan Mittelstand.

Unsere Beratungsstrategie VR-FinanzPlan Mittelstand richtet sich an alle, die bereits unabhängig sind oder es werden wollen. Mit ihr finden Sie für jede Herausforderung die richtige finanzielle Lösung. Individuell und unkompliziert. Damit Sie sich voll und ganz auf Ihr Unternehmen konzentrieren können. Schließlich ist es Ihr Name auf dem Firmenschild. Sprechen Sie persönlich mit Ihrem Berater, rufen Sie an unter 040/30 91-94 01 oder gehen Sie online: [www.hamburger-volksbank.de](http://www.hamburger-volksbank.de).

 **Hamburger Volksbank**  
Man kennt sich.



## DAS SCHÖNSTE SOUVENIR EINER REISE

SIND DIE ERLEBNISSE, VON DENEN SIE ZUHAUSE IHREN LIEBSTEN ERZÄHLEN.



Eine Reise mit Seabourn ist außergewöhnlich – in jeder Hinsicht. Die Flotte verfügt über sechs Schiffe mit max. 208 bzw. 450 Gästen. Man merkt sich Ihre Vorlieben. Alles ist so, wie Sie es wünschen: von der luxuriösen Ausstattung Ihrer Suite über kulinarische Köstlichkeiten auf höchstem Niveau bis hin zu Landausflügen in kleinen Gruppen. Lassen Sie sich von der Crew überraschen. Sie werden begeistert sein. Es ist doch Ihr Urlaub.



Für Informationen  
& Buchungen:

**That's travel.**  
reiseagentur

Kostenfreie Call & Cruise Hotline:

0800 - 00 00 67 411

book@thats-travel.com

www.thats-travel.com



[www.seabourn.com](http://www.seabourn.com)



SEABOURN®