

HAMBURGER UNTERNEHMER

WIRTSCHAFTSMAGAZIN der Metropolregion Hamburg · Nr. 03/2016



ERFOLG

POLITIK

Erfolgreicher Deal mit den Briten
Was kommt nach dem Brexit?

WIRTSCHAFT

Unternehmer Dr. Wladimir Klitschko
Erfolg ist lernbar

GALA-VERANSTALTUNG

Familienunternehmer
des Jahres 2016



akf bank
der finanzpartner

Wir finanzieren frischen Wind



Liebe Mitglieder und Freunde von DIE FAMILIENUNTERNEHMER und DIE JUNGEN UNTERNEHMER,

Erfolg ist das Schwerpunktthema der dritten Ausgabe unseres Magazins Hamburger Unternehmer. Alle streben danach, vielen gelingen Erfolge. Aber was ist eigentlich Erfolg? Offenbar für jeden etwas anderes. Wir stellen Ihnen spannende Antworten auf diese Frage sowohl von Unternehmern als auch von Leistungssportlern vor.

Robert und Frederik Vogel sind die **Familienunternehmer des Jahres** der Metropolregion Hamburg. Mit ihrem Familienunternehmen *seca* sind die Hanseaten Weltmarktführer für medizinische Waagen. Eine beeindruckende Erfolgsgeschichte und rundum sympathische Preisträger, die wir Ihnen auf unserer Gala-Veranstaltung im Emporio-Tower vorstellen konnten.

Dr. Wladimir Klitschko hat es im Boxen bis zum Weltmeister gebracht und vermittelt jetzt an der Hochschule St. Gallen internationalen Führungskräften, wie Erfolgsrezepte aus dem Leistungssport auf unsere Unternehmen übertragen werden können. Seine These: ‚Erfolg ist kein Zufall, sondern lernbar!‘

Dr. Andreas Dressel beschreibt, wie der SPD-geführte Senat Hamburgs Position als eine der führenden Innovationsregionen in Europa festigen möchte. Hierzu wurde erfreulicherweise der ‚Hamburger Innovations- und Wachstumsfonds‘ auf den Weg gebracht, den unsere Wirtschaftspolitische Kommission der SPD im Jahr 2014 vorgeschlagen hatte.

Peer-Arne Böttcher reinigt mit Airy Greentec erfolgreich unsere Atemluft. Im Interview mit dem Hamburger Unternehmer berichtet er über seine Leidenschaft für Unternehmensgründungen, Lernerfolge und das Überwinden von Hindernissen.

Die **Beteiligung der Stadt Hamburg an Hapag-Lloyd** stellt sich bislang nicht als ein Erfolg staatlichen Unternehmertums dar. Die jetzt vorgenommene Abschreibung der Beteiligung um 175 Millionen Euro berücksichtigt nicht annähernd ihren tatsächlichen Wert bei einem Börsenkurs von unter 19 Euro und ist somit wahrscheinlich nur der Auftakt für weitere notwendige Wertberichtigungen. **Michael Kruse** kritisiert eine ‚Standortpolitik, die Subventionen verteilt, anstatt Rahmenbedingungen zu verbessern.‘

Sehr herzlich danken wir allen Mitgliedern, die sich an unserer Mitgliederbefragung beteiligt haben und uns wertvolle Hinweise gegeben haben, wie wir die Arbeit unseres Verbandes weiter verbessern können. Die Zufriedenheit unserer Mitglieder ist in den letzten fünf Jahren signifikant gestiegen, insbesondere unsere wirtschaftspolitische Arbeit findet viel Zustimmung und zunehmende Wirkung in Hamburgs Politik. Eine Zusammenfassung der Ergebnisse unserer Mitgliederbefragung sowie unsere daraus abgeleiteten Handlungsfelder finden Sie in diesem Heft.

Viel Erfolg für Sie und Ihre Unternehmungen wünschen

Michael Moritz

Fabian Gewalt



oben: Michael Moritz,
Regionalvorsitzender
Metropolregion Hamburg
DIE FAMILIENUNTERNEHMER

unten: Fabian Gewalt,
Regionalvorsitzender
Metropolregion Hamburg
DIE JUNGEN UNTERNEHMER

HAMBURGER UNTERNEHMER



{ drei von vier 2016 }

6

NACHGEDACHT

Beim Erfolg denken
FAMILIENUNTERNEHMER
in Generation, nicht in Quartalen

8

Neues aus der Bürgerschaft

10

POLITIK

Erfolgreicher Deal mit den Briten
Was kommt nach dem Brexit?

12

Dr. Andreas Dressel über den
Investitionsstandort Hamburg

14

WISSEN

Wie Kreativität uns dabei hilft,
erfolgreich zu sein

16

WIRTSCHAFT

Sven Jöstings Reisebericht über Jieyang



18

Im Interview
Peer-Arne Böttcher

22

Im Interview
Profisportler Steffen Kiese



24

Unternehmer Dr. Wladimir Klitschko
Erfolg ist erlernbar



28

TITELSTORY
Im Interview
Robert und Frederik Vogel



34

MITGLIEDER &
VERANSTALTUNGEN
Gala-Abend

40

Alte Hasen, junge Füchse

42

Ergebnisse der Mitgliederbefragung

44

Golfturnier

46

Sommerfest im Norddeutschen
Regattaverein

50

STEUERN & FINANZEN

52

Garantiezins sinkt auf 0,9 Prozent

54

KUNST & KULTUR

Ateliierge spräch mit Gabriel Dubois

58

Ausstellungstipp

60

Club of Hamburg

61

BUCHTIPP



64

Karikatur Burkhard Mohr

65

Impressum



66

NACHGEFRAGT
Janne Müller-Wieland



BUSINESS LUNCH IM HERZEN DER STADT.

Wählen Sie täglich zwischen zwei
unterschiedlichen Mittagsgerichten zum
Quick Lunch.

€ 12,50 pro Person
inklusive Wasser und einer Kaffeespezialität
montags bis freitags | 11.30 bis 14.00 Uhr.

RESTAURANT  SPEICHER 52

im Hamburg Marriott Hotel | ABC Straße 52 | 20354 Hamburg
(040) 3505 1735 | speicher52.de | hamburgmarriott.de

Beim Erfolg denken FAMILIENUNTERNEHMER in Generation, nicht in Quartalen



von Dr. Björn Castan

Über den Sinn
oder Unsinn von
Zielsetzungen

An dieser Stelle habe ich vor einiger Zeit bereits einen Beitrag zum Thema Erfolg verfasst und darin als Erfolg bezeichnet, wenn wir unsere selbst gesteckten Ziele erreichen oder sogar übertreffen. Aus gegebenem Anlass möchte ich den **Sinn oder Unsinn von Zielsetzungen** heute noch etwas tiefer betrachten.

Aus der jüngsten deutschen Wirtschaftsgeschichte möchte ich **zwei aktuelle Beispiele herausstellen, bei denen ambitionierte Ziele desaströse Folgen hatten**. Zum einen die Zielvorgabe des Vorstandes der Deutschen Bank, eine Eigenkapitalrendite von 24 Prozent zu erwirtschaften und zum anderen die Zielvorgabe Ferdinand Piëchs, Volkswagen solle weltweit die meisten Autos verkaufen. Beides gelang. Soll doch einer sagen, die Deutschen würden ihre Zielvorgaben nicht ordentlich erfüllen. Aber bereits recht kurze Zeit später wurde öffentlich, mit welchen Mitteln diese Ziele erreicht wurden. Gegen die Deutsche Bank sind zurzeit rund 6.000 Klagen anhängig, für die in den Bilanzen Milliardenrückstellungen gebildet werden müssen und die das einstige Eigenkapitalziel nun wieder in weite Ferne gerückt haben. Und Volkswagen hat nach dem Skandal um die vorsätzliche Manipulation von Abgaswerten nicht nur Börsenwerte in Milliardenhöhe vernichtet und mit fallenden Absatzzahlen zu kämpfen, sondern beschädigt ganz nebenbei auch noch den guten alten Ruf des Made in Germany auf der ganzen Welt.

Gewichtige Gründe, warum es zu diesen beiden traurigen Fällen gekommen ist, sind erstens überzogene Zielsetzungen und zweitens Vergütungsmodelle für Manager, die an kurzfristigen Erfolgen orientiert sind. Grundsätzlich ist ja nichts Schlechtes daran, sich selbst und seinen Mitarbeitern hohe Ziele zu setzen, da diese, mit Bedacht formuliert, motivieren und gemeinsame Anstrengungen bewirken. „Wer seine Ziele immer erreicht, hat sie nur nicht hoch genug gesteckt“, sagen die einen.

Ich aber sage, wer seine Ziele nur quantitativ formuliert, läuft wie in den oben beschriebenen Beispielen dargestellt, Gefahr, dass diese mit Mitteln erzielt werden, die dem Unternehmen langfristig erheblichen Schaden zufügen.

Bei der Formulierung von quantitativen Zielen ist daher auch darauf zu achten, mit welchen Verhaltensregeln diese angestrebt werden sollen. Und es bedarf auch mutiger Mitarbeiter, die in der Lage sind, ihren Vorgesetzten klar zu machen, dass überzogenen Zielsetzungen mit gleichzeitig redlichen Mitteln schlicht nicht erreicht werden können. **Zielsetzungen sollten daher zwar quantitativ durchaus ambitioniert sein, müssen aber um eine qualitative Komponente ergänzt werden, auf welche Weise diese Ziele zu erreichen sind**. Und beides muss realistisch formuliert und nicht nur vom Wunschdenken getrieben sein.

Eigentümfamilien, die ihr Management mit Verträgen ausstatten, die kurzfristigen ökonomischen Erfolg belohnen, sollten sich nicht wundern, wenn sie genau dies bekommen. Und zwar zu Lasten langfristigen Erfolgs.

Wir Familienunternehmer vertreten nicht ohne Stolz die Überzeugung, bei unseren Handlungen in Generationen zu denken und nicht in Quartalsberichten.

Aber sind wir wirklich immer davor geschützt, zugunsten langfristiger Auswirkungen auf kurzfristige Erfolge zu verzichten? Sie können ein süßes Gift sein, wie Sonderangebote. Hier ist Mut gefragt, auf kurzfristige Vorteile auch einmal zu verzichten und Klugheit, um den kurzfristigen Vorteil vom langfristigen Erfolg unterscheiden zu können. Erich Kästner weist in dem Vorwort zu seinem wunderbaren Buch ‚Das fliegende Klassenzimmer‘ auf Folgendes hin:

Mut ohne Klugheit ist Unfug.
Und Klugheit ohne Mut ist Quatsch.

„Die Weltgeschichte kennt viele Epochen, in denen dumme Leute mutig oder kluge Leute feige waren.“ Und er führt weiter aus: „Erst wenn die Mutigen klug und die Klugen mutig geworden sind, wird ein Fortschritt der Menschheit festzustellen sein.“

Dies also führt zu Erfolg: **Wenn sich Mut und Klugheit mit langfristigem Denken paaren.**

Herzlichst,
Ihr Björn Castan

NEUES AUS DER BÜRGERSCHAFT

Subventionen für Große? Rahmenbedingungen für Kleine!

Mit der Abwertung der Hapag-Lloyd-Beteiligung um 175 Millionen Euro erhält der Senat die teure Quittung für eine Standortpolitik, die Subventionen verteilt, anstatt Rahmenbedingungen zu verbessern.

von Michael Kruse

Um 175 Millionen Euro hat der Senat seine Beteiligung an Hapag-Lloyd zum Ende des Jahres 2015 abgewertet. Bei diesem Geld handelt es sich um einen Wertverlust für die Bürger Hamburgs. Der Senat hat den Kauf von Anteilen an der Reederei auf Pump finanziert und muss nun zusehen, wie seine Beteiligung entwertet werden. Angesichts eines Börsenkurses von rund 19 Euro ist die Bewertung mit 34 Euro alles andere als vorsichtig. Im Gegenteil: Mit derart laxen Regeln hätte Finanzsenator Peter Tschentscher (SPD) als Unternehmer wohl keine Chance auf ein Testat vom Wirtschaftsprüfer. Die Aufstockung der Anteile an Hapag-Lloyd unter Olaf Scholz im Jahr 2012 ist Ausdruck einer Politik, die die falschen Maßstäbe setzt: Subventionen für Große statt Rahmenbedingungen für Kleine lautet offenbar die Devise des Bürgermeisters. Teure Einzelhilfen statt langfristig gute Rahmenbedingungen für kleine und mittlere Unternehmen prägen die Po-

Teure Einzelhilfen statt langfristig gute Rahmenbedingungen für kleine und mittlere Unternehmen

litik des Senats. Die behäbige Standortpolitik von Rot-Grün schwächt die wirtschaftliche Entwicklung Hamburgs. Hamburg braucht eine langfristige Wirtschaftspolitik, die den richtigen Rahmen setzt. Die Stadt muss ihre Beteiligungen hinterfragen.

Es fehlt an Gewerbe- und Industrieflächen

Seit einigen Jahren wird der Wohnungsbau in Hamburg forciert. Als Folge der „wachsenden Stadt“ steigt auch die Nachfrage nach Gewerbe- und Industrieflächen kontinuierlich an. Bisher hat der Senat es allerdings verpasst, entsprechende Programme zur Flächenentwicklung auf den Weg zu bringen. Das ist kurzsichtig und wird Hamburg spätestens mit der nächsten konjunkturellen Eintrübung einholen.

Der „einheitliche Ansprechpartner“ lässt auf sich warten

Seit Jahren angekündigt und doch nie eingerichtet: der einheitliche Ansprechpartner. Ein zentraler Ansprechpartner für Unternehmen wäre ein Paradigmenwechsel für die Kommunikation mit Behörden und würde gerade kleinen und mittleren Unternehmen enorme Einsparungen bei den Bürokratiekosten ermöglichen. Jeder Bürger kann heute seine Dokumente im Kundenzentrum abholen. Es ist Zeit für ein Kundenzentrum, das Unternehmen bedient.

Die Bürokratielasten wiegen immer schwerer

Mindestlohndokumentationspflichten-Verordnung, Arbeitsstätten-Verordnung, Frauenquote: Immer mehr Detailregelungen für unternehmerisches Handeln werden in Berlin erlassen. Es wird Zeit für einen Wechsel der Sichtweise. Bürokratie belastet umso stärker, je kleiner Unternehmen sind. Der Abbau von Bürokratie führt also langfristig zur Stärkung von kleinen und mittleren Unternehmen. Besonders das SPD-geführte Arbeitsministerium

sollte sich deshalb um den Abbau von Bürokratie kümmern, anstatt immer neue bürokratische Hürden für Unternehmer zu errichten.

Das Beteiligungsportfolio der Stadt muss ausgemistet werden

Die Stadt Hamburg hält immer mehr Unternehmensbeteiligungen. Über 400 Unternehmen besitzt die Stadt derzeit. In der Folge leisten wir uns zum Beispiel mit Hamburg Energie einen stadt-eigenen Ökostromanbieter, der teurer als die Konkurrenz ist und in einem Markt operiert, in dem es mehr als 30 Wettbewerber gibt. Die Beteiligungen Hamburgs müssen ausgemistet werden. Die Stadt Hamburg muss ihre Hausaufgaben machen, wenn es um die Bereitstellung von digitaler und analoger Infrastruktur geht, anstatt selber direkt ins Marktgeschehen einzugreifen. Dass die Stadt nicht der bessere Unternehmer ist, konnte man gerade bei der Abschreibung auf die Anteile Hamburgs an der HSH Nordbank erleben: Sie sind mittlerweile vollständig entwertet. Viele Milliarden Euro zusätzliche Schulden werden dieses Kapitel städtischen Unternehmertums voraussichtlich zu einem bitteren Ende führen.



Über den AUTOR

Michael Kruse ist wirtschaftspolitischer Sprecher und parlamentarischer Geschäftsführer der FDP-Bürgerschaftsfraktion.

Die Stadt Hamburg muss ihre Hausaufgaben machen, wenn es um die Bereitstellung von digitaler und analoger Infrastruktur geht, anstatt selber direkt ins Marktgeschehen einzugreifen.

Anzeige



DITTMER
Holzhandwerk seit 1897

SCHÖN SICHER!
Höchster Schutz für Ihr Zuhause.

Wir bieten Ihnen höchsten Sach- und Personenschutz durch unsere einbruchhemmenden Fenster und Türen, noch bevor die Alarmanlage reagieren kann – Einbruchschutz nach Ihren speziellen Wünschen und Vorstellungen.

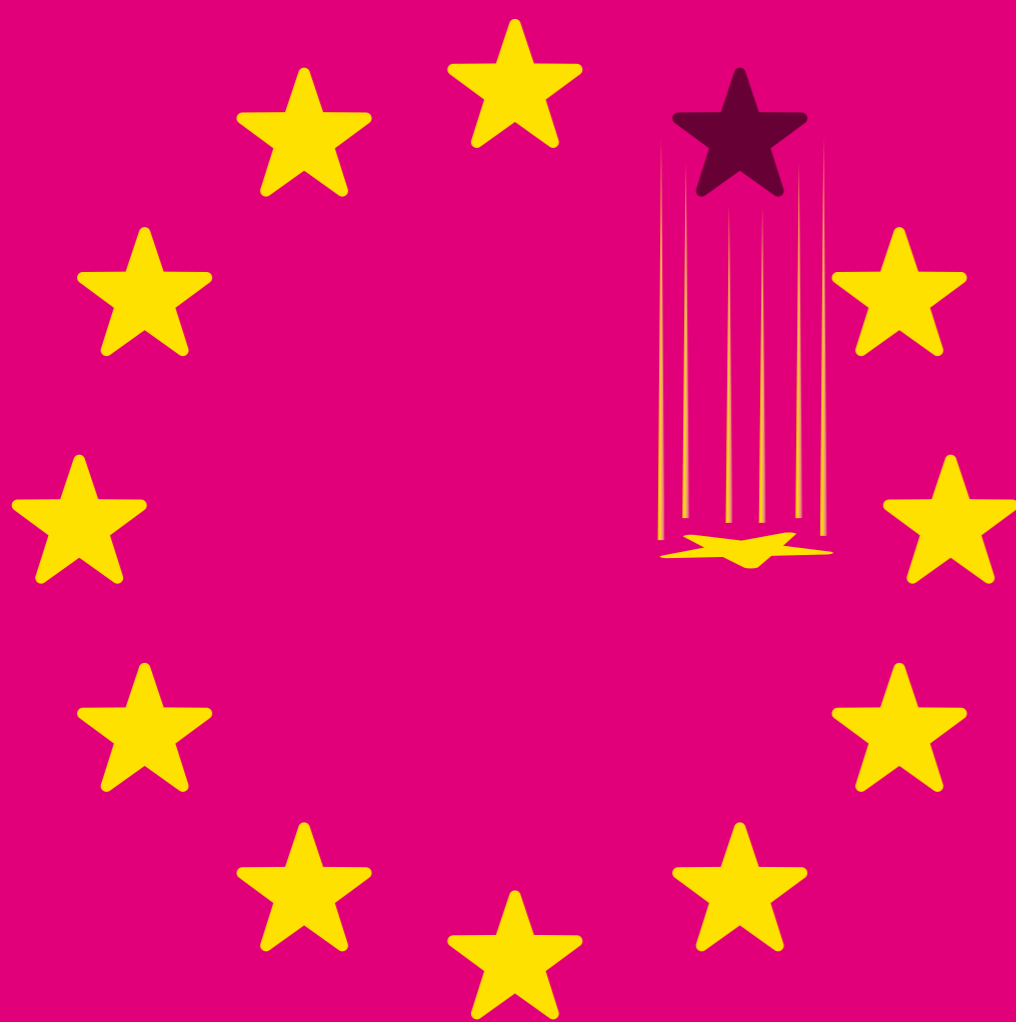


Tel. 040 741072105 · www.holzhandwerk-dittmer.de

STICHPUNKT BREXIT

Erfolgreicher Deal mit den Briten? Was kommt nach dem BREXIT?

von Dr. Daniel Mitrenga



Was kaum jemand vor dem 23. Juni 2016 für möglich gehalten hat, ist mit der Abstimmung für den Brexit eingetreten: Die Bevölkerung eines souveränen Landes hat mehrheitlich dafür votiert, die Europäische Union verlassen zu wollen.

Ein Stoppschild auf der Einbahnstraße der europäischen Integration. Sicherlich hätte es nicht so weit kommen müssen, wenn die EU-Kommission und die EU-Regierungschefs vor drei Jahren die paneuropäische Bedeutung der berechtigten Kritikpunkte aus Großbritannien ernst genommen hätten. Bessere Kompetenzverteilung, nationale Mitsprache oder der Zugang zu sozialen Sicherungssystemen sind Themen, die alle EU-Länder und besonders Deutschland betreffen. Aus Sicht des Vereinigten Königreiches ist dies nun vergossene Milch. Die EU muss sich hingegen dringend über ihren weiteren Weg Gedanken machen.

Ein Weiter-So, wie es Kommissionspräsident Jean-Claude Juncker propagiert, ist sicherlich nicht die Lösung.

Aus Sicht der Familienunternehmer und jungen Unternehmer muss Europa seine Handlungsfähigkeit bei Zukunftsthemen wie Flüchtlingsproblematik, Terrorbekämpfung, Energienetze und Digitalisierung unter Beweis stellen. Bei jedem Thema sollten einzelne Länder in Clubs zusammenarbeiten können, wenn nicht alle EU-Mitglieder gemeinsam dazu fähig oder willens sind.

Ebenso wichtig ist es, **den Bürgern neben dem Friedensnarrativ wesentlich stärker die Erfolgsstory des europäischen Binnenmarktes zu vermitteln.** Und zwar mit den Kommunikationsmedien der Zeit. Je besser und schneller die EU sich modernisiert, desto größer ist der Druck, beiderseits des Ärmelkanals ein erfolgreiches Abkommen auf die Beine zu stellen.

Im Ergebnis ist der Austritt des Vereinigten Königreiches. Ein Desaster.

Dass die ersten makroökonomischen Erhebungen noch keinen Einbruch, zum Beispiel im Handel, zeigen, kann nicht wirklich beruhigen. Allein der deutsche Warenexport nach Großbritannien beläuft sich jährlich auf rund 90 Milliarden Euro. Große internationale Automobilkonzerne haben bereits angekündigt, neue Investitionen in Großbritannien zu überprüfen.

Natürlich wird der Austausch irgendwie weitergehen, die entscheidende Frage ist nur, zu welchen Konditionen.

Unsicherheit ist Gift für unternehmerischen Erfolg und er wird solange vorherrschen, bis konkrete Verhandlungspositionen und Ergebnisse auf dem Tisch liegen. Ungewiss sind zum Beispiel die Folgen für die rund 10.000 deutschen Unternehmen, die die britische Rechtsform Limited gewählt haben.

Ebenfalls ist nicht klar, wie sich Patentrechte aus beziehungsweise in Großbritannien verändern werden. Bei der Arbeitnehmerfreizügigkeit deutscher und englischer Experten scheint bisher lediglich sicher zu sein, dass sie demnächst nicht mehr auf Grundlage der EU-Binnenmarktregeln organisiert wird.

Schon jetzt ist klar, dass aus Unternehmersicht jedes neue Regelwerk mit Bürokratie verbunden sein wird und diese möglichst klein ausfallen muss. Es liegt also im Interesse Großbritanniens, Deutschlands und insbesondere Hamburgs, pragmatische Lösungen zu finden. Eine Europäische Union, die einen guten Deal mit dem Vereinigten Königreich aushandelt, kann nach innen und außen neue Strahlkraft erlangen.



Über den AUTOR

Dr. Daniel Mitrenga ist bei DIE FAMILIENUNTERNEHMER für volkswirtschaftliche Grundsatzfragen verantwortlich.

Hamburg als Innovations- und Wachstumsstandort auf gutem Weg

von Dr. Andreas Dressel

Hamburg ist eine prosperierende Metropole, in der ganz unterschiedliche Branchen wie Industrie, Handel, Dienstleistungen, Medien und IT exzellente Standortbedingungen finden. Und nicht nur das – über alle Branchen hinweg ist **unsere Stadt eine der führenden Innovationsregionen in Europa**. Diese dynamische Entwicklung haben wir in den vergangenen Monaten mit mehreren Initiativen unterstützt. So wollen wir Hamburg als Standort für innovative Unternehmen noch interessanter machen und haben dafür einen so genannten „Hamburger Innovations- und Wachstumsfonds“ auf den Weg gebracht.

So wollen wir Hamburg als Standort für innovative Unternehmen noch interessanter machen und haben dafür einen so genannten „Hamburger Innovations- und Wachstumsfonds“ auf den Weg gebracht.

Die Idee dahinter: Während die Frühphasenförderung für junge Unternehmen hervorragend ist, gibt es noch Nachholbedarf in der für den nachhaltigen Erfolg so entscheidenden Wachstumsphase. Genau hier setzen wir mit dem **neuen „Hamburger Innovations-Wachstumsfonds“** an: Wenn Produkte, Verfahren und Dienstleistungen eine gewisse Marktreife erreicht haben, geht es im nächsten Schritt um die Marktdurchdringung, den Aufbau von Produktion, Vertrieb und Marketing. Gerade in dieser Phase entscheidet sich, ob das Unternehmen langfristig erfolgreich am Markt behaupten kann, deshalb ist eine Förderung an dieser Stelle besonders wichtig. Mit dem neuen Innovations- und Wachstumsfonds, an dem sich private Kapitalgeber beteiligen und der von der Stadt Hamburg

unterstützt wird, **schließen wir nun die Angebotslücke bei den Finanzierungsinstrumenten.**

Um die Innovationskraft Hamburgs weiter zu stärken, spielt gerade auch die Verzahnung von Wirtschaft und Wissenschaft eine ganz wichtige Rolle: So wurde im vergangenen Jahr auf unsere Initiative hin die **Ansiedlung und Etablierung von Fraunhofer-Instituten** beschlossen. Neben dem European Screening Port wird derzeit das Fraunhofer-Anwendungszentrum Leistungselektronik für Regenerative Energiesysteme und ein Fraunhofer Center für Maritime Logistik und Dienstleistungen errichtet. Damit stärken wir nachhaltig Hamburgs Führungsrolle als Logistikstandort. Zusammen mit unserem Koalitionspartner setzen wir uns außerdem für die Errichtung eines Deutschen Maritimen Forschungszentrums mit Sitz in Hamburg ein. Denn Schiffbau und Meerestechnik sind hochinnovative Technologiebranchen mit strategischer Perspektive und erheblichem Wertschöpfungspotential. Hamburg bietet mit einem der größten Häfen Nordeuropas und als wichtiger Forschungs-, Entwicklungs- und Innovationsstandort ideale Rahmenbedingungen.

Ein Querschnittsthema von großer Bedeutung ist nicht zuletzt der Bereich Digitalisierung. Gerade für die Hamburger Wirtschaft mit ihren breiten Wertschöpfungsketten verspricht die sogenannte Vierte Industrielle Revolution große Chancen.



Industrie 4.0 oder auch das Internet der Dinge beschreiben die intelligente, internetbasierte Vernetzung von Produktentwicklung, Produktion, Logistik und Kundenmanagement. Dieser Trend wird klassische Geschäftsmodelle und -prozesse verändern und neue schaffen. Wir haben deshalb mit einer kürzlich in die Bürgerschaft eingebrachten Initiative den Anstoß gegeben, damit die schon jetzt erfolgreich etablierten Masterpläne Industrie und Handwerk entsprechend ergänzt und weiterentwickelt werden. Hier gilt es, das Thema so aufzubereiten und zu vermitteln, dass es gerade auch für kleine und mittlere Unternehmen greifbar wird und ihnen hilft, im Kontext von Digitalisierung und Industrie 4.0 neue Geschäftsfelder zu erschließen.



Über den AUTOR

Dr. Andreas Dressel, Vorsitzender der SPD-Bürgerschaftsfraktion

Anzeige

LABORATO

➔ Zuviel des Guten kann wunderbar sein.

Markenkommunikation und Design für mittelständische Unternehmen.

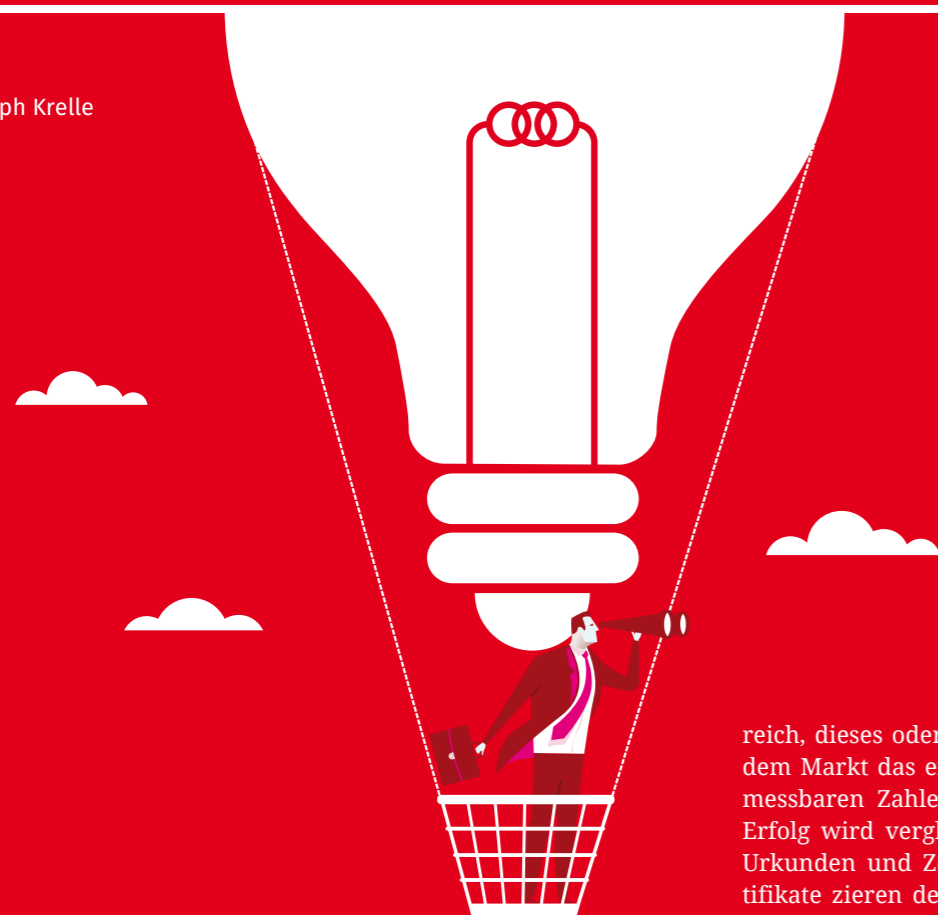


Mehr erfahren: www.laborato.de
Ihr Ansprechpartner im Verband: David Friedemann
Telefon: 040 / 72 96 90 21
Colonnaden 46 · 20354 Hamburg

STICHWORT WAS IST ERFOLG?

Wie Kreativität uns dabei hilft, erfolgreich zu sein

von Christoph Krelle



reich, dieses oder jenes Unternehmen ist auf dem Markt das erfolgreichste. Erfolg wird in messbaren Zahlen auf Tabellen übertragen. Erfolg wird verglichen, bewertet, analysiert. Urkunden und Zeugnisse, Diplome und Zertifikate zieren den Erfolg. Den Erfolgreichen drückt man unter Blitzlichtgewitter die Hände, gibt ihnen Blumen und Pralinen aus und führt sie über rote Teppiche.

Doch wie opulent die Feier des Erfolgs auch ausfallen mag, den Erfolg selbst können wir nicht fühlen, hören, schmecken oder atmen. Erfolg beschreibt einen Stand, einen Moment. Er ist das positive Ergebnis einer Bemühung oder Anstrengung. Erfolg ist ziemlich rational, kühl und in hanseatischen Gefilden bevorzugt dunkelblau.

Nehmen wir etwa das Jubeln der Fußballfans, die miterleben, wie der Stürmer ihrer Lieblingsmannschaft das alles entscheidende Tor schießt. Wir sehen die Freude in ihren Gesichtern und freuen uns mit. Aber wessen Erfolg ist es dann eigentlich über den wir uns freuen? Der Erfolg des treffenden Stürmers, der

Doch wie opulent die Feier des Erfolgs auch ausfallen mag, den Erfolg selbst können wir nicht fühlen, hören, schmecken oder atmen.

Erfolg, erfolgreich, erfolgen – lassen wir die Worte auf uns wirken, scheint Erfolg viel mit Entwicklung zu tun zu haben.

Denn überall dort, wo etwas eintritt, war mal eine Ursache. Wenn wir so darüber nachdenken, sind auch die Ergebnisse unseres Denkens kleine Erfolge. Dass wir überhaupt als Menschen geboren wurden, diese Zeitschrift in Händen halten und diese Sätze lesen können, auch das sind Erfolge.

Dementgegen wird uns Erfolg erstaunlich oft von außen zugeschrieben. Dies oder das war ein Erfolg, dieser oder jener Mensch ist erfolg-

Erfolg der hautnah anwesenden Fans auf der Tribüne oder der Erfolg unserer Spiegelneuronen, die uns – Welch ein Erfolg! – in Überlichtgeschwindigkeit anregen, uns wie ein Kleinkind einfach mitzufreuen?

Und was wäre, wenn wir den Fanblock wechseln würden? Würde dann nicht aus jedem vermeintlichen Erfolg plötzlich ein Misserfolg und aus jedem Misserfolg ein Erfolg werden? „Nur wenige reiche und mächtige Menschen sind besonders begabt, gebildet, charmant oder gut aussehend“, schreibt Paul Arden, früherer Kreativchef bei Saatchi & Saatchi, auf der ersten Seite seines selbsternannt erfolgreichsten Buches der Welt. „Sie sind reich und mächtig, weil sie reich und mächtig sein wollen“, führt er auf der nächsten Seite fort. Und weiter hält er fest:

„Zu wissen, wo oder wer Du sein willst, ist die wichtigste Voraussetzung für Deinen Erfolg. Wer kein Ziel hat, wird kaum etwas erreichen.“

Was gibt es da hinzuzufügen? Erfolg ist einfach zu erklären und genauso einfach zu bekommen, wenn wir wissen, was Erfolg für uns ist und wir erkennen, wo er bereits eintritt. Was, wenn ich meinen Beitrag hier beende? Die Redaktion wäre sicherlich enttäuscht und Sie als Leser auch, weil eine ganze Seite einfach leer bliebe. Die Redaktion würde am Erfolg meines Beitrags zweifeln und bemüht sein, die leere Fläche mit einer lukrativen Werbeanzeige zu kaschieren. Und letztlich würden Sie sich fragen, wie (wenig) erfolgreich ich als Journalist doch sein muss, wenn ich nicht einmal fähig bin, ein geistreiches Essay zum Thema Erfolg über zwei Seiten auszurollen. Allerdings für mich könnte genau das, einen Beitrag entgegen aller Erwartungen zu schreiben, von großem Erfolg gekrönt sein. Zu solchen Grenzgängern zählen sonst nur jene, die an der Börse gegen den Kurs wetten. Und so trivial es in manchen Ohren auf Sicherheit bedachter Köpfe klingen mag, fahren sie im rechten Moment sogar noch unheimliche Erfolge ein. Warum also nicht? Hier ist Schluss! Ok, ich bin zu feige (Misserfolg!).

Doch in Zeiten nahezu gesättigter Märkte und der weiterhin andauernden Krise im Print-Journalismus sind Kreativität und Andersartigkeit durchaus gefragt.

Wer anders ist, mag zunächst fragende Blicke auf sich ziehen, doch nach und nach werden diese durch bewundernde ausgetauscht. Das muss auch die Hoffnung von Winston Churchill gewesen sein, als er sagte, dass Erfolg die Fähigkeit sei, von einem Misserfolg zum anderen zu gehen, ohne seine Begeisterung zu verlieren. Einen Misserfolg zu überstehen, bedeutet wohl mindestens genauso viel, wenn nicht gar mehr Größe und innere Sicherheit als einen einmal eingefahrenen Erfolg zu feiern und bis aufs Äußerste auszureizen. Und dieses Überstehen – sich reflektieren, neu orientieren, und an sich arbeiten – mag dann die Ursache für den Erfolg sein, der später gewiss eintritt.

Keinesfalls möchte ich Sie dafür begeistern, nur noch gegen den Kurs zu wetten oder ab heute prinzipiell aufs falsche Pferd zu setzen, um dann still darum zu beten, dass sich alles noch zum Erfolg hinwendet.

Ich glaube vielmehr, dass es in der Wirtschaft mehr denn je der Kreativität bedarf, um sich erfolgreich vom Wettbewerb abzuheben. Kreativität, die, nicht zu verwechseln mit künstlerischer Begabung, jedem Menschen innewohnt. Kreativität, die unser Innerstes nach außen kehrt und dadurch andere im Innersten berührt.

Kreativität, die technische Produkte lebendig macht, Dienstleistungen zu Menschen formt und durch die Innovationen ihre Geschichten erzählen.

Kreativität, die uns dabei hilft, erfolgreich zu werden und zugleich von uns verlangt, nicht zuerst an den Erfolg zu denken.

Wie würden wir heute leben, hätten sich Erfinder wie Samuel Morse (Morsealphabet), Karl Drais (Draisine), John Gorrie (Kühlschmaschine), Charles Goodyear (Hartgummi), Rune Elmqvist (Herzschrittmacher), Thomas Edison (Glühbirnengewinde) oder Konrad Zuse (Computer) mehr mit ihrem Erfolg als mit ihrer Kreativität beschäftigt?

Marilyn Monroe, eine Frau, von der man meinen könnte, dass sie als Filmikone des 20. Jahrhunderts ein erfülltes und glückliches Leben lebte, sagte: „Karriere ist etwas Herrliches, aber man kann sich in einer kalten Nacht nicht an ihr erwärmen.“

Was also ist Erfolg? Ich plädiere für mehr Kreativität und Visionsgeist. Denn wie erfolgreich wir wirklich sind, zeigt sich erst am Ende unserer Wege. Aber was, wenn es dann schon längst zu spät ist?



Über den AUTOR

Christoph Krelle schreibt als Journalist vor allem über Wirtschafts- und Kulturthemen. Als Dozent für kreatives Schreiben gibt er Workshops und arbeitet derzeit an seinem ersten eigenen Buch. Zudem bietet er Unternehmen Seminare zum Thema Kreativität an.

www.christoph-krelle.de

REISEBERICHT

Reisebericht – Deutsch-chinesische Innovationspartnerschaft in Jieyang

von Sven Jösting

Aus dem Fenster des Flugzeuges blicke ich auf Jieyang, Millionen-Metropole in der südchinesischen Provinz Guangdong, Chinas wirtschaftsstärkster Provinz und Impulsgeber für viele Reformen in den vergangenen 30 Jahren. Auf den Straßen scheinen die sieben Millionen Einwohner der Stadtregion Jieyang alle gleichzeitig unterwegs zu sein – Autos, Motorroller und Fahrräder verbinden sich aus der Höhe betrachtet zu einem dynamischen Gewusel. Am Rande der Metropole sehe ich grüne Berge, um sie herum wird gebaut – futuristische Gebäude, Produktionshallen, aber auch Seen und Parkanlagen entstehen. Das Ziel meiner 14-stündigen Reise: **Die Metal Eco City (MEC). Die deutsch-chinesische „Stadt des Mittelstandes“, in der in Zukunft 100.000 Menschen leben und arbeiten sollen.**



Das Areal umfasst 25 Quadratkilometer. Das Investitionsvolumen beträgt 21 Milliarden Euro. Am Flughafen werde ich bereits erwartet. Eine junge Chinesin empfängt mich auf Deutsch und führt mich in die exklusive Lounge des Verbands der Metallunternehmer Jieyangs, auf dessen Einladung ich hier bin. Die deutsche Tochtergesellschaft, die ZhongDe Metal Group GmbH, hat mich als Umweltexperten und Repräsentanten der Umweltorganisation B.A.U.M zur monatlichen Unternehmerreise eingeladen. **Die Themen Nachhaltigkeit und Umweltschutz stehen im Mittelpunkt des aktuellen Modernisierungsprozesses der Metallstadt Jieyang.** Die Region gilt als Mekka der Metallindustrie

– 7.600 Metallunternehmen mit 400.000 Fachkräften zählt die Branche. Mein Hotel, das 4-Sterne Rongjiang Hotel, liegt in der Innenstadt am Rongjiang River, nur wenige Minuten vom Flughafen entfernt. Es ist heiß, 35 Grad bei einer Luftfeuchtigkeit von fast 90 Prozent. Mike de Vries, Vorsitzender der Geschäftsführung der ZhongDe Metal Group GmbH, erwartet mich am nächsten Morgen vor einem gigantischen verglasten Gebäude – dem Zentrum der MEC. An seiner Seite fünf deutsche Mittelständler, die ebenfalls seiner Einladung zur Unternehmerreise gefolgt sind. Sie kommen aus den Branchen Metallverarbeitung, Galvanik und Umwelttechnologie – auch sie wollen sich die MEC

Die Metal Eco City (MEC). Die deutsch-chinesische „Stadt des Mittelstandes“, in der in Zukunft 100.000 Menschen leben und arbeiten sollen.



Über den AUTOR

Als ehemaliges Vorstandmitglied von DIE JUNGEN UNTERNEHMER ist Sven Jösting dem Verband seit 1987 eng verbunden. Jösting ist Repräsentant von B.A.U.M. e.V., dem größten europäischen Unternehmensverband in Sachen Ökologie und Ökonomie, und langjähriges Mitglied der Wasserstoff-Gesellschaft Hamburg e.V. Er veröffentlicht regelmäßig Beiträge über erneuerbare Energien in den Wirtschafts- und Branchenmagazinen Bilanz und HZwei.



persönlich anschauen, zudem potentielle chinesische Partner kennenlernen. De Vries führt uns durch das Zentrum, den Skulpturenpark, in den Business Inkubator und durch bereits produzierende Unternehmen – wir sind beeindruckt. **Ich gebe zu, ein bisschen hatte ich befürchtet, dass die Vision der MEC nur auf Hochglanzpapier besteht. Dem ist nicht so!**

Die Besichtigung endet im Beethovenpark. Der Naturpark umfasst 200.000 Quadratmeter. Inmitten des Parks, in der German Hut, erwartet uns ein Mittagbuffet mit chinesischen Spezialitäten. Mit uns isst Chen Dong, der Oberbürgermeister von Jieyang. Wir beide diskutieren über Brennstoffzellen-Technologie und den grünen Gedanken, der Jieyang in die Zukunft begleiten soll. Ich werde den Kontakt zur Hamburger HySOLUTIONS GmbH aufbauen und überreiche ihm von B.A.U.M. e.V. ein Steuerrad, das symbolisch Ökonomie und Ökologie als Einheit verbindet. Erst nach mehreren Stunden gehen wir auseinander. Die Unternehmer besichtigen weitere Betriebe ihrer Branchen. Ich hingegen tauche bei einer exklusiven Stadtführung durch die Altstadt von Jieyang in das echte chinesische Leben ein. Auf dem Rückflug nach Deutschland am nächsten Tag habe ich Zeit meine Eindrücke zu verarbeiten – die Reise war beeindruckend. Ich als Umweltexperte sehe in Jieyang großes Potential, in Richtung Nachhaltigkeit und Umweltschutz etwas zu bewegen. Ich möchte die MEC auch künftig begleiten und stelle gern den ersten Kontakt für Unternehmer des Umwelttechnologiesektors her. **Drei Unternehmerreisen finden in diesem Jahr noch statt. Der Metallverband übernimmt alle Kosten vor Ort.**

Kontakt: sven.joesting@baumev.de

Weitere Informationen unter: www.metal-eco-city.com



Airy löst eines der dringlichsten Menschheitsprobleme:

Das Hamburger Startup reinigt die Luft

Ein Gespräch mit dem Gründer Peer-Arne Böttcher



Die drei Gründer von Airy (v.l.n.r.): Peer-Arne Böttcher, Kai Pohlmann (u.a. United Digital Group) und Helge Knickmeier (Erfinder von AIRY)

Info

Unternehmen:
Airy GreenTech GmbH

Schwerpunkt:
Airy ist ein international patentiertes Luftreinigungssystem, das sich die Leistungsfähigkeit von Zimmerpflanzen zunutze macht. Die NASA hat herausgefunden, dass Pflanzen die Luft über ihre Wurzeln reinigen. Der einzigartige Airy-Pflanzentopf belüftet das Wurzelwerk. Dadurch wird die Wirkung der Pflanze verachtacht. Die Airy GreenTech GmbH wurde 2015 von drei Hamburger Unternehmern gegründet und produziert zu 100 Prozent in Deutschland.

www.airy.de

Böttcher: Die gemeinsame Insolvenz mit Lars Hinrichs bedeutete für mich persönlich zunächst einmal eine hohe Schuldenlast und einen Burn-out mit Mitte 20. Aber eben auch einen enormen Erfahrungsschatz. Davon profitiere ich noch heute. Ich habe das nie als Makel empfunden.

Erfolge und Misserfolge sind elementarer Bestandteil jeder Unternehmerbiographie. Woher nehmen Sie die Energie, immer weiterzumachen, Neues anzugehen und gute Chancen auch als solche zu erkennen?

Böttcher: Mich interessieren ungelöste Probleme, die beim Menschen einen hohen Leidensdruck auslösen. Verdreckte Luft zum Beispiel. Bis zu 90 Prozent aller Schadstoffe, die sich im Laufe unseres Lebens in unseren Körpern ansammeln, gelangen über die Luft dort hinein. Man muss gar nicht nach Südostasien schauen, um zu verstehen, wie dringend dieses Problem inzwischen ist. Wie gelingt es, aus einem ersten Ansatz, einem Einfall, eine funktionierende Idee zu entwickeln? Das ist die Frage, die mich immer wieder fasziniert. Wenn ich mir dann eine unternehmerisch erfolgreiche Umsetzung vorstellen kann, gibt es für mich kein Halten mehr. Dann steht das Ziel fest und der Weg wird sich finden.

Bleiben Sie ein Seriengründer oder werden Sie jetzt sesshaft und können sich vorstellen, in ferner Zukunft Airy von Ihren Kindern weiterführen zu lassen?

Böttcher: Meine Frau und ich haben vier gemeinsame Kinder. Zwei davon interessieren sich bereits für zwei unserer Unternehmen und würden diese gerne übernehmen. Das ist schön. Andererseits werde ich also mindestens noch zwei weitere gründen müssen, um allen Kindern zumindest etwas anbieten zu können.



Misserfolg habe ich nie als Makel empfunden

Herr Böttcher, Sie schwimmen gerade mit Airy, einem System zur Reinigung von Raumluft mit Hilfe von Pflanzen, auf einer Erfolgswelle. Dieses Unternehmen ist nicht Ihr erstes. Mit welcher Idee haben Sie sich ganz am Anfang selbstständig gemacht?

Peer-Arne Böttcher: Mit meiner Schülerzeitung ‚Loichtturm‘ an der Waldorfschule in Hamburg-Farmsen.

Was war Ihr Antrieb für die Selbstständigkeit?

Böttcher: Das Schreiben. Ich habe immer gerne geschrieben. Schon mit zehn hatte ich eine eigene Kolumne in der ‚Gliner Zeitung‘. Bald darauf durfte ich für einige Tages- und Wochenzeitungen Artikel verfassen. Bei der Schülerzeitung kam die Notwendigkeit der Vermarktung hinzu. Ohne Verkaufs- und Anzeigenerlöse keine Inhalte. Diese verlegerische Aufgabe hat mich begeistert und ihren Reiz nie verloren. Noch heute geben wir mit dem Business Club Hamburg ein eigenes Magazin heraus.

Was ist für Sie Erfolg?

Böttcher: Erfolg ist für mich das Überwinden von Widerständen – denn diese stehen dem Erfolg diametral entgegen.

Eines Ihrer ersten Unternehmen, die BöttcherHinrichs AG, teilte in der New Economy das Schicksal vieler anderer und musste in die Insolvenz. Es wird allgemein behauptet, dass Scheitern in Deutschland mit einem Makel behaftet sei, während in den USA die Lerneffekte aus Misserfolgen im Vordergrund stünden. Haben Sie dies nach dem Aus der BöttcherHinrichs AG auch so empfunden?

Mich interessieren ungelöste Probleme, die mit einem hohen Leidensdruck verbunden sind

Die Uni als Ausgangspunkt für Neugründungen, das brauchen wir in Hamburg

Aber im Ernst: Ich habe festgestellt, dass mir das Gründen im Blut liegt. Ich finde gerne als Pionier den Weg und im Anschluss die Menschen, die diesen dann pflastern. Insofern werde ich weitere Unternehmen gründen – immer mit dem Anspruch, einen bestehenden Markt zu revolutionieren oder einen neuen zu schaffen.

Wie beurteilen Sie die Rahmenbedingungen am Standort Hamburg für Innovationen? Worin liegen unsere Standortvorteile?

Böttcher: Unsere Standortvorteile sind vielfältig, sowohl im nationalen als auch im internationalen Vergleich. Faktisch brauchen wir uns absolut nicht zu verstecken. Was mich allerdings ernsthaft besorgt sind die mangelnde Wertschätzung für das Unternehmertum und die daraus resultierende Kultur.

Und wie könnten die Rahmenbedingungen für Innovationen aus Hamburg verbessert werden?

Böttcher: Auf der Delegationsreise der Familienunternehmer ins Silicon Valley im Frühjahr hat mich der Besuch an der Stanford University besonders beeindruckt. Nicht nur wegen der atemberaubenden Architektur und Parkpflege, sondern weil überaus deutlich wird, dass die Uni Dreh- und Angelpunkt eines funktionierenden Ökosystems ist. Hier wird nicht nur Inhalt vermittelt, sondern in zahllosen Projektgruppen tagtäglich Neues geschaffen. Manches davon führt zu neuen Unternehmensgründungen. So etwas ist auch in Deutschland sicherlich denkbar, aber weit davon entfernt, Alltag zu sein. Ein Campus als Ausgangspunkt und Sprungbrett für Neugründungen, das sollte für Hamburg erstrebenswert sein.



Für die Familie tut man alles

Um als Familienunternehmen das Vermögen zu erhalten und auszubauen, braucht man eine Strategie, die viele Interessenlagen berücksichtigt – und einen lokalen Partner, der weiß, wie man sie umsetzt. **Unsere Experten verstehen Familien, Unternehmen und beides zusammen.**

www.kpmg.de/familienunternehmen

Wie funktioniert AIRY?



Sprechen Sie mit uns:

Dr. Jochen Haußer
T +49 40 32015-5630
jhausser@kpmg.com

Timo Marquardt
T +49 40 32015-5314
tmarquardt@kpmg.com

IM INTERVIEW

Stärke im Team zeigt sich, wenn man verliert

Zwischen Leistungssport und Joballtag scheinen manchmal Welten zu liegen. Doch es gibt zahlreiche Studien, die Parallelen ziehen. Profisportler Steffen Kiese, bis vor Kurzem Point Guard beim Basketballteam Hamburg Towers, hat eine starke Entscheidung getroffen. Der 28-jährige absolvierte ein Traineeship im AGA Unternehmensverband und bereitete sich auf seine künftige berufliche Tätigkeit in der Finanzwirtschaft vor. Heute arbeitet er bei der Finanzloge AG und kümmert sich um das Thema betriebliche Altersvorsorge. Er gibt Einblicke in den Übergang vom Leistungssport zum Berufsalltag.

Warum ist es für einen erfolgreichen Leistungssportler wichtig, zu erleben, wie es im Büro zugeht?

Steffen Kiese: Ich habe während meiner sportlichen Karriere immer auch für die Zeit nach dem Sport geplant. Eigentlich muss das jeder Basketballer in Deutschland und auch jeder andere Spitzensportler, wenn er nicht gerade in der Ersten Liga Fußball spielt und sich so eine finanzielle Unabhängigkeit schaffen kann. Das Berufsleben nach der Sportkarriere ist meist lang. Ich habe parallel an der Nordakademie ein Duales Studium in General Management abgeschlossen. Im Semester war ich morgens früh beim Fitnessstraining, dann in der Uni und anschließend zum Training in der Halle.

Sie haben dann sogar auf den Fahrten zu den Auswärtsspielen gebüffelt. Wie kam das bei Ihren Mitspielern an?

Kiese: Es stimmt schon – im Mannschaftsbus ist man erst einmal eine halbe Stunde der Döspaddel, der lernt, während andere Filme gucken. Das legt sich auch wieder. Aber mir war immer klar, dass ich noch etwas machen muss. Der Sport reicht nicht für ein ganzes Leben, vor allem nicht in Deutschland, wo sich der Basketball noch nicht richtig gefunden hat und die Begeisterung und damit die Nachfrage

der Gesellschaft einfach eine ganz andere ist als beim Fußball. In den USA sieht das schon anders aus.

Es gibt viele Studien, die Teambuilding und die Interaktion untereinander zwischen Sport und ‚normalem‘ Job vergleichen. Ziehen Sie auch Parallelen?

Kiese: Die Parallelen sind da, das ist ganz klar. Das fängt schon bei Konfliktsituationen an. Konflikte zwischen Spielern in einer Mannschaft kommen im Sport häufig vor, das ist nichts Besonderes. Am besten werden sie sofort zwischen den beiden Personen geklärt. Ich denke, das kann man sehr gut auf das Büro oder andere Arbeitsplätze übertragen. Wenn die direkte Klärung untereinander nicht funktioniert, braucht es einen objektiven Dritten, den Kapitän. Der wird nicht umsonst von der Mannschaft gewählt und muss in solchen Situationen schlichten können. Wenn auch das nicht hilft, muss der Trainer eingreifen. Das könnte man mit einer Führungskraft gleichsetzen. Aber die beste und schnellste Methode ist sicher immer die direkte Klärung untereinander. Vielleicht ist das leichter, wenn man das im Sport schon gelernt hat. Wo die Emotionen schnell hochkochen und es an körperliche Grenzen geht, kann man trotzdem auch Konflikte schnell lösen. Das hilft mir hoffentlich später.

Ein Basketball-Team setzt sich aus ganz unterschiedlichen Charakteren – Einzelgängern, Kämpfern, Teamplayern – zusammen. Welche Mischung macht's?

Kiese: Sie können im Basketball keine fünf Alpha-Charaktere gemeinsam auf den Platz lassen. Das wird nicht funktionieren – auch im Job nicht. Aber es braucht diesen selbstbewussten Charakter. Neben ihm muss es aber auch die Glue Guys geben, die eine Mannschaft zusammenhalten, und einen Kapitän, der objektiv für alle eintritt. Diese Mischung braucht es sicher im Sport und im Job. Wichtig ist auch, dass es jemanden gibt, der Verantwortung übernimmt. Im Basketball sind es oft Entscheidungen von Millisekunden. Mal ist man der Depp, weil die Spielidee einfach nicht funktioniert hat, mal ist man der Held, der in letzter Sekunde das Spiel gedreht hat. Dieser Mut zur Verantwortung wird im Job auch gebraucht. Man darf nicht vergessen, dass jeder Spieler einen anderen Hintergrund mitbringt. Auch das ist in der Arbeitswelt sicher so. Es gibt Statistiken, an denen du gemessen wirst. Wenn du neu bist, weißt du genau: Entweder ich spiele jetzt viel oder in der nächsten Saison bin ich weg. Wenn du dann nicht eingesetzt wirst, reagierst du entsprechend. In den Ligen kommen oft auch Menschen mit ganz unterschiedlichen Ansprüchen zusammen. Da gibt es die, die den Sport nur als Hobby ausüben, und die, deren Hauptberuf er ist. Da geht es

um die Existenz, wenn es nicht klappt. Diese verschiedenen Ansprüche unter einen Hut zu bekommen, ist nicht leicht und klappt nur in einem guten Team, das gewachsen ist.

Wenn nichts funktioniert und man hat einen Misserfolg nach dem anderen. Wie motiviert man sich dann?

Kiese: Wir hatten den Fall zu Beginn der letzten Saison. Die Saison startete und es lief überhaupt nicht gut. Aber gerade diese Zeiten sind es, die ein Team wachsen lassen. Gemeinsam Erfolge feiern, ist einfach. Natürlich ist die Leistung dann toll und man hat auch hart dafür gearbeitet, aber es ist leichter, als mit Misserfolg umzugehen. Man muss es schaffen, all die üblichen Dinge nicht zu tun: Nicht auf einen anderen Spieler zeigen, der es angeblich verbockt hat. Nicht glauben, die Mannschaft hat nur verloren, weil man selbst nicht ausreichend eingesetzt wurde, nicht auseinanderfallen. Die Stärke eines Teams zeigt sich, wenn man verliert. In diesen Momenten wird der eigentliche Spaß am Sport zum anstrengenden Job. Man muss dann klare Ziele formulieren, diese visualisieren, zusammenhalten. So haben wir es in die Play-Offs geschafft.

Steffen Kiese ist auf dem Feld der Spielmacher. Auch für das Leben nach dem Sport hat er einen Plan. Von seinen Erfahrungen kann er im Joballtag profitieren.



Foto: Dennis Fischer

Info

Unter dem Fokus „Leistung – Leidenschaft – Vielfalt“ steht die diesjährige Ausbildungspreisverleihung vom AGA Unternehmensverband und seinem Bildungswerk, dem INW – Bildungswerk Nord. Am 10. November 2016 werden die besten norddeutschen Jungkaufleute aus Handel und Dienstleistungen im CinemaxX Hamburg-Dammtor geehrt. Es sprechen Redner aus den Reihen der Hamburg Towers.

Mehr Informationen und Anmeldung unter:

www.azubi-des-nordens.de

Über die Hamburg Towers

Die Hamburg Towers sind das Profi-Basketballteam in Hamburg. Seit der Saison 2014/15 spielen sie in der ProA, der zweithöchsten deutschen Liga. Und sie sind ein Phänomen: Ohne viel Werbung und Aufsehen startete die Mannschaft in Wilhelmsburg 2014 durch. Ausverkaufte Heimspiele mit 3.000 Zuschauern in der Insemparkhalle und überzeugende, sportliche Erfolge. Hinter den Towers steht der Verein „Sport ohne Grenzen e.V.“, gegründet, um Kinder von der Straße zu holen und Hamburger Basketball-Talente zu fördern. Die Towers zeigen – das Ziel ist erreicht.

LANGJÄHRIGER BOXWELTMEISTER & UNTERNEHMER

Erfolg ist lernbar!

„Erfolg ist kein Zufall, sondern lernbar“, heißt die Devise von Dr. Wladimir Klitschko. Und wer erfolgreich sein will, muss dies selbst in die Hand nehmen.

Der langjährige Box-Weltmeister und inzwischen auch erfolgreiche Unternehmer weiß das nur zu gut. „Sie sind die bewegende Kraft“ ist, was er den Teilnehmern seines **Weiterbildungsstudiengangs Change & Innovation Management an der Universität St. Gallen** vermittelt. Selbst der Antrieb zu sein, seine Herausforderungen rechtzeitig zu erkennen und zu meistern, sind die wichtigsten Voraussetzungen, um in der schnelllebigen und komplexen Welt von Digitalisierung und Globalisierung nachhaltig erfolgreich zu sein.

Ein Boxprofi, der einen Weiterbildungsstudiengang für Führungskräfte und Manager ins Leben ruft und selbst doziert? Ein Schwergewichts-Weltmeister, der Grundlagen des Selbst- und Challenge-Managements lehrt? „Tatsächlich“, so sagt er, „gibt es vieles, was Manager und Geschäftsleute von Spitzensportlern lernen können. Ich habe meine Erfahrungen und Methoden aus mehr als 25 Jahren Leistungssport ins wirtschaftliche Umfeld transferiert und gebe diese jetzt unter anderem in diesem Studiengang weiter.“

Eine seiner Überzeugungen: **Um nachhaltig erfolgreich zu sein, braucht es Durchhaltevermögen**, im Sport besser bekannt als Ausdauer.

Sportler, die Talent haben, aber nicht konsequent trainieren, erreichen nichts. Gründer mit einer guten Idee, aber ohne Strategie für die Umsetzung, werden ebenfalls keine erfolgreichen Unternehmer. Und auch Führungskräfte, die Visionen haben, jedoch keine Vorbilder sind, werden schnell an ihre Grenzen kommen.

Nur wenn sie – Gründer, Manager, Sportler – in der Lage sind, Grenzen zu überwinden, werden sie langfristig Erfolg haben.



Wladimir Klitschko akzeptiert keine Steine auf seinem Weg. Er kennt keine Probleme, nur Herausforderungen. Er versteht sie als Aufgaben, die bewältigt werden wollen, damit er seinem Ziel ein Stückchen näher kommt. Ist er nicht beweglich genug, muss er Schnellkraft trainieren. Geht ihm schnell die Puste aus, braucht er Kondition. Warum sollte er angesichts solcher Situationen von Problemen sprechen? Es ist ein klarer Arbeitsauftrag für ihn: Ich muss besser werden. Das ist seine Herausforderung.

Klingt zu banal? Nun, dann ein Beispiel aus dem wirtschaftlichen Umfeld: Der Umsatz eines Unternehmens ist zuletzt kräftig eingebrochen – ein Problem. Doch es gibt nach Wladimir Klitschko einen Weg, es zur Herausforderung zu machen.

Zunächst muss die Frage beantwortet werden, was das Ziel ist.

Klar, den Umsatz zu steigern. Doch das reicht nicht, es muss spezifiziert werden, konkret und klar sein. Erstaunlicherweise kennen die meisten Menschen ihre Ziele nicht. Im besten Fall haben sie Vorsätze. Klare Ziele und Zwischenziele müssen her. Und was passiert, wenn das Ziel nicht angestrebt wird? Welche Konsequenzen ergeben sich daraus? Auch diese Frage muss beantwortet werden.

Um nachhaltig erfolgreich zu sein, braucht es Durchhaltevermögen, im Sport besser bekannt als Ausdauer.



Eine erfolgreiche Karriere – egal in welchem Bereich – ist kein 100-Meter-Sprint. Sie ist ein Marathon, alles baut aufeinander auf.

Im nächsten Schritt ist es wichtig, sich die Zielerreichung vorzustellen.

Welche Gefühle löst das aus? Wie feiert man zum Beispiel das Erreichen des Ziels? Ein Ritual muss geschaffen werden, das einem diese Situation täglich in Erinnerung ruft. Danach folgt die Suche nach Weggefährten, Verbündete, die einem auf dem Weg zum Ziel helfen und die von dem Ziel mindestens genauso besessen sind.

Spätestens jetzt fällt auf, dass nicht mehr das Problem, der Umsatzrückgang, im Fokus steht, sondern ein Plan. Das ist der entscheidende Unterschied zwischen Menschen, die Probleme wälzen, und jenen, die sie angehen. **Probleme nicht mehr zu akzeptieren, sondern daraus Herausforderungen zu entwickeln, ist der entscheidende Erfolgsfaktor, den Klitschko im Laufe der zurückliegenden Jahre identifiziert hat.** Hierfür bedarf es Ausdauer, Beweglichkeit, Koordination und Konzentration, die ihn auch als Profisportler geprägt haben.

Diese Fähigkeiten sind ebenfalls auf das Wirtschaftsleben übertragbar. Wer langfristig und nachhaltig handelt, beweist Ausdauer. Eine erfolgreiche Karriere – egal in welchem Bereich – ist kein 100-Meter-Sprint. Sie ist ein Marathon, alles baut aufeinander auf.

Wer im Geschäftsleben den Ton angeben will, muss zudem beweglich sein. Wenn der technologische Fortschritt neue Impulse gibt, Konsumenten ihr Verhalten ändern und die Wirtschaft globaler wird, müssen Führungskräfte und ihre Mitarbeiter damit umgehen können. Wer nicht flexibel und offen ist, wird dem Sturm der Digitalisierung nicht standhalten. Dazu gehört auch eine gewisse Portion Mut, Neues zu wagen, genauso wie die richtige Einstellung, aus Fehlern zu lernen und neues Potential zu ziehen.

Koordination von Bewegungs- und Trainingsabläufen im Sport ist nach Wladimir Klitschko mit dem Schaffen organisatorischer Voraussetzungen gleichzusetzen. Es gilt, den Rahmen so zu bestimmen, dass Höchstleistungen innerhalb einer Organisation möglich sind. Konzentration – die letzte der vier Fähigkeiten – wird in der Wirtschaftswelt eher als Fokussierung bezeichnet. Volle Konzentration auf das nächste Ziel und die eigenen sind ebenso wesentliche Bestandteile des Erfolgs, wie das Vermögen, Potential bei einem selbst und innerhalb des Unternehmens zu identifizieren und es nutzbar zu machen. „Wer Erfolg will, muss sich bewegen, die Komfortzone verlassen, aufstehen, wenn er hingefallen ist, und niemals aufgeben“, so Klitschko. „Es ist so simpel und doch so schwer: Sie sind die bewegende Kraft.“

SIE KRIEGEN
WENIGER PARKKLÜCKEN.
ABER MEHR RESPEKT.

MB GLE Coupé
159,- / Tag
200 km frei



Jetzt das neue GLE Coupé
bei STARCAR günstig mieten:
0180/55 44 555

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

STARCAR
Autovermietung



{ TITELSTORY }

Malte Wettern im Gespräch mit den FAMILIENUNTERNEHMER DES JAHRES, Robert und Frederik Vogel.

Gemeinsam sind wir ein unschlagbares Team

Lieber Robert Vogel, lieber Frederik Vogel, herzlichen Glückwunsch zum Familienunternehmer des Jahres! Was bedeutet Ihnen diese Auszeichnung?

Robert Vogel: Sehr viel! Dieser Preis ist in erster Linie Ansporn für uns. Schließlich gilt es auch in der Zukunft, den Job gut zu machen und zu zeigen dass wir ihn auch zu Recht bekommen haben. Aber wir müssen zugeben, dass die Preisverleihung uns ein wenig stolz macht. Wir haben den Preis auch mit unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern gefeiert. Schließlich haben wir ihn ja nur stellvertretend für die Leistung der ganzen Firma entgegen nehmen dürfen.

So ein Preis ist ja auch immer eine schöne Gelegenheit, ein wenig zurückzublicken. Auf welche Leistung sind Sie besonders stolz?

Frederik Vogel: Als Unternehmer ist man immer dabei, neue Ideen einzusteuern und umzusetzen, daher gibt es viele große und kleine Erfolge und es fällt mir schwer, nur einen auszuwählen. Aus aktiver Unternehmenssicht ist es aber sicherlich die Transformation, die wir in den letzten Jahren bei seca vollbringen mussten. Aufgrund des immer stärker werdenden Wettbewerbs in unserem Stammsortiment, Waagen und Längenmessgeräte, mussten wir neue Wege gehen und haben uns entschlossen, innovative Medizintechnik für unsere Kundengruppen zu entwickeln. So ist der medical Body Composition Analyzer (mBCA) entstanden.

Mit diesem Gerät können wir erstmals, validiert mit dem medizinischen Goldstandard, einen Patienten in seine Körperbestandteile zerlegen. Wir messen zum Beispiel Muskelmasse, Fett oder Wasser und das in unter 20 Sekunden. Neben den vielen neuen Technologien, die die Technikabteilung beherrschen lernen musste, ging aber auch eine Umstellung unseres Vertriebssystems einher. Zusätzlich zu dem B2B-Geschäft, seca verkauft an Medizintechnikhändler, haben wir heute einen starken Direktvertrieb und auch einen Online-Handel.

Bei uns Brüdern ist alles auf ein gemeinsames Wirken ausgerichtet

Den Bruder kann man sich nicht aussuchen, den Geschäftspartner theoretisch schon. Sie haben sich entschlossen, sich auch beruflich aneinander zu binden und das Unternehmen gemeinsam weiterzuführen. War es eine Option, dass nur einer von Ihnen einsteigt?

Robert Vogel: Ich bin von uns beiden der Ältere und konnte früher als Frederik das Arbeitsleben außer- und innerhalb von seca kennenlernen. Dennoch war mir früh klar, dass wir gemeinsam ein unschlagbares Team sein würden. Das liegt auch daran, dass wir, ausgehend von unseren Neigungen, so unterschiedlich sind. Frederik ist der Techniker von uns beiden und ich kümmere mich für mein Leben gern um den Vertrieb und das Marketing.

Über seca

seca – Präzision für die Gesundheit

Das Geschick, innovative Wiegetechnologien zu entwickeln und mit praxisorientierten Funktionen zu kombinieren, hat seca seit 1840 perfektioniert und zum **Weltmarktführer im Bereich medizinisches Messen und Wiegen** werden lassen. Nachdem der Firmengründer, ein Schlossermeister, in Hamburg eigenhändig die erste Waage gebaut hatte, wurde seca schnell für seine innovativen Entwicklungen bekannt. Die Zentrale des global aufgestellten Familienunternehmens befindet sich auch heute noch in Hamburg. seca verfügt über eigene Niederlassungen in Frankreich, Großbritannien, USA, Schweiz, China, Japan, Mexiko, Österreich, Polen, im Mittleren Osten, in Brasilien, Finnland und in Lateinamerika. Neben dem Vertrieb über 13 Niederlassungen werden seca-Messsysteme und Waagen in über 110 Länder exportiert.

Das Servicenetzwerk garantiert dazu die kontinuierliche Wartung der Präzisionsgeräte. Um Ärzte und medizinisches Personal so professionell wie möglich zu unterstützen, pflegt seca engen Kontakt zu den Anwendern. Das Ergebnis sind innovative Produkte, die genau auf die Bedürfnisse der jeweiligen medizinischen Anwendungsbereiche zugeschnitten sind, wie der **medical Body Composition Analyzer (mBCA) zur Analyse der Körperzusammensetzung mittels Bioimpedanzmessung (BIA)** und das funkfähige System seca 360° wireless zur Diagnoseunterstützung. Dabei garantieren modernste Fertigungstechniken, langlebige Materialien und ein weltweites Qualitätsmanagement einen Produktstandard auf höchstem Niveau.

Unser Vater hat dem gemeinsamen Arbeiten dann auch im Rahmen der Nachfolgeregelung Nachdruck verliehen.

So haben wir zur Risikominimierung – bei zwei Geschwistern an der Spitze – noch Thomas Wessels als Fremdgeschäftsführer eingestellt. Er ist zuständig für die Finanzen und Administration und wäre im Falle eines Entscheidungspatts das Zünglein an der Waage. Zudem gibt es noch einen Beirat der uns bei richtungsweisenden Entscheidungen begleitet. Kurzum, alles bei uns ist auf ein gemeinsames Wirken ausgerichtet und das klappt auch hervorragend. Ich würde es gar nicht anders wollen!

Frederik Vogel: Auch ich kann es mir nicht anders vorstellen! Und ohne meinen Bruder würde ich den Job auch gar nicht machen wollen.



In welcher Hinsicht ist diese verwandtschaftliche Nähe ein Vorteil, in welcher ein Nachteil? Lassen sich diese beide Ebenen trennen?

Frederik Vogel: Trennen lassen sie sich die Ebenen nicht. Wir bringen die Firma immer mit nach Hause. Das geht auch gar nicht anders und ist manchmal auch gar nicht schlecht. Schließlich kommen uns immer wieder richtig gute Ideen, wenn Robby und ich am Wochenende über ein Problem sprechen. Was nicht mit Gold aufzuwiegen ist, ist es jemanden in der Firma zu haben, dem man immer zu hundert Prozent vertrauen kann. Wir geben uns Feedback und haben in dem jeweils anderen immer einen Sparringspartner. Häufig ist ein Einzelgeschäftsführer ziemlich einsam. Bei klarem Geschäftsverteilungsplan ist es für uns ein großer Vorteil, als Geschwister gemeinsam im Unternehmen zu agieren.

Wie lösen Sie Konflikte?

Robert Vogel: Wir diskutieren viel und auch mit Leidenschaft. Aber es geht immer nur um die Sache und ist nie persönlich. Finden wir keine Einigung, wird das Problem ausdiskutiert, bis es einen Konsens gibt. Die Befürchtung, dass wir dadurch langsamer in Entscheidungsprozessen sind, als Gesellschaften mit nur einem Geschäftsführer, können wir nicht bestätigen. Wir haben schnelle Entscheidungswege und -zyklen und sollte einer von uns dreien sein Veto einlegen, dann müssen die Gründe geklärt werden. Nützt das alles nichts, kann auch unser Beirat die finale Entscheidung fällen – aber diesen Fall hatten wir noch nie.

Externe Nachfolgeberatung bringt elementare Mehrwerte

Ihr Vater Sönke hat sich mit 70 Jahren aus dem Unternehmen zurückgezogen. Sie haben einen vorbildlichen Nachfolgeprozess hinter sich und haben sich immer dafür ausgesprochen, diesen Übergang von Nachfolgeberatern begleiten zu lassen. Warum?

Robert Vogel: Dass unsere Nachfolge so gut geklappt hat, liegt in erster Linie an unserem Vater, denn er hat gut losgelassen und früh mit uns gemeinsam den Prozess angestoßen. Die ersten Gespräche und Vorbereitungen zu dem Thema haben wir rund sechs Jahre vor der tatsächlichen ‚Staffelholzübergabe‘ begonnen. Wie schwierig dieser Prozess des Loslassens ist, können wir uns nur zu gut vorstellen. Aber gerade deswegen sind wir überzeugt, dass professionelle Hilfe einen elementaren Mehrwert bringen kann. Der befreundete Steuerberater oder Jurist hat in den meisten Fällen wenig Erfahrung in der Nachfolgeregelung und ist trotz aller Neutralität oft emotional mit dem Senior verbunden. Ein externer Nachfolgespezialist kann tief in seine Werkzeugkiste greifen, weiß welche Werkzeuge in welchem Familienverbund wie anzusetzen sind und hat vor allem schon viel gesehen. Denn viele Verträge und Klauseln greifen in der Realität gar nicht oder führen sogar zu Streit. Mit der Kanzlei Hennerkes, Kirchdörfer & Lörz aus Stuttgart haben wir für uns die perfekte Nachfolgeberatung gefunden. Und der uns betreuende Partner genießt von allen Beteiligten vollstes Vertrauen.

Robert Vogel, 1970 in Hamburg geboren, verheiratet, 4 Kinder.

Umzug 1990 von Hamburg nach Düsseldorf, Abitur am Wirtschaftsgymnasium. Anschließend Ausbildung als Industriekaufmann bei den Gold-Zack-Werken in Mettmann. Studium an der University of Colorado Boulder mit Abschluss in Business und Finance, Schwerpunkt Marketing. Gründete 1996 als Regional Sales Manager die seca-Niederlassung Nordamerika, Westküste. 1997 Executive Vice President für die nordamerikanische Vertriebsniederlassung. 2003 Wechsel in das Stammhaus in Hamburg als Leiter des internationalen Vertriebs & Marketings für die gesamte seca-Gruppe. 2007 Berufung in die Geschäftsführung der seca-Gruppe. Seit 2010 Geschäftsführer Vertrieb & Marketing der seca-Gruppe.

Frederik Vogel, 1981 in Hamburg geboren, verheiratet, 1 Tochter.

Aufgewachsen in Hamburg, 2001 Abitur am Gymnasium Eppendorf. Selbstständige Nebentätigkeit seit 1998 bis in die Studienzeit als IT-Berater und Online-Programmierer. Bis 2005 Studium an der University of Southern California in Los Angeles mit Abschluss in Business und Information & Operations Management. Ab 2006 interner Unternehmensberater im Corporate Development bei der Alfred Kärcher GmbH & Co. KG in Winnenden. Ende 2008 Wechsel in das Familienunternehmen. Seit 2010 Geschäftsführer Technik & Entwicklung der seca-Gruppe.

Frederik Vogel: Nur schnell ein paar Worte zum Ablauf, damit man sich das besser vorstellen kann: Zuerst haben wir für unsere Familie eine Familiencharta geschrieben. In dieser haben wir unsere generellen Werteverständnisse und Wünsche rund um das Familienunternehmen festgehalten. Dieser Schritt ist wichtig, um alle Beteiligten abzuholen, auch diejenigen, die später nicht aktiv im Unternehmen sind. Ferner legt die Familiencharta die gemeinsame Linie fest. Erst im Anschluss daran entstanden die Gesellschafterverträge. Letztlich war es auch der Rat der Kanzlei, einen Beirat zu gründen, dessen Mitglieder überwiegend aus Familienexternen bestehen. Mit der Übergabe an uns, wechselte unser Vater in den Beirat und konnte so eine steuernde Rolle einnehmen, ohne aktiv in die Unternehmensgeschehnisse einzugreifen.

Wir wollen dem Arzt helfen, schneller den Gesundheitszustand seiner Patienten zu ermitteln

Sie stecken mit Ihrem Unternehmen mitten im digitalen Wandlungsprozess. Mechanisches Wiegen und Messen, einfache Auskunft über Gewicht und Größe war gestern. Die Zukunft Ihrer Branche ist die Bioimpedanz-Messung: Elektrische Ströme messen die exakte Zusammensetzung des Körpers wie zum Beispiel Muskelmasse, Fettanteil oder Flüssigkeitsverteilung. Diese Daten werden verarbeitet und stehen dem medizinischen Personal sofort zur Verfügung – das erleichtert Diagnosen und spart Zeit. Was waren die Auslöser für diese Innovation? Market Pull oder Technology Push?

Frederik Vogel: Definitiv Technology Push. Im Grundsatz sind die Verfahren zur Bestimmung der Körperzusammensetzung mittels Bioimpedanz-Messung schon länger bekannt. Es gab aber keinen Hersteller, der die Validierung und Genauigkeit seiner Geräte gegen den Goldstandard nachweisen konnte. Ferner gab es auch für den Praxis- und Patientenalltag keine sinnvollen Lösungen. Für seca war schon lange klar, dass Gewicht und Länge lediglich zwei Werte sind, die der Arzt für die Beurteilung des Gesundheitszustands des Patienten benötigt. Die Werte für sich genommen allerdings nicht wirklich aussagekräftig sind. Was sind schon 80 Kilogramm? Sind es überwiegend Fett oder Muskeln? Ist viel Wasser in den Körperzellen gespeichert, wenn ja, gut. Oder ist das Wasser eher außerhalb der Zellen, dann schlecht. Demnach nutzt der Arzt Gewicht und Länge, weil er nichts anderes hat.

Genau an diesem Punkt haben wir angesetzt: Mit einem präzisen Messgerät, das dem Arzt auf Knopfdruck die Informationen liefert, die er bislang nicht hatte. Dass wir vielen Ärzten noch erzählen müssen, was es da für eine wahnsinnig tolle Technik für sie gibt, spricht für Technology Push. Daher auch der vorher schon erwähnte neue Direktvertrieb.

Robert Vogel: Dass wir uns breiter aufstellen mussten, ist für uns ein logischer Schritt gewesen. Wir sind in unserem Marktsegment Marktführer und das wollen wir bleiben. Heißt aber auch, dass wir uns an niemandem orientieren können, sondern wir sind die, die mit neuen Innovationen am Markt ihre Stellung behaupten müssen. Mit dem Entwickeln des mBCA ist uns das gelungen. Dazu arbeiten wir natürlich auch schon an den Innovationen von morgen.

Welche Vision verbinden Sie mit dieser Entwicklung?

Frederik Vogel: Wir wollen dem Arzt helfen, schneller den Gesundheitszustand seiner Patienten zu ermitteln. Damit bleibt dem Arzt mehr Zeit, um sich um den Patienten zu kümmern. Unter diese Zielsetzung stellen wir auch alle unsere zukünftigen Entwicklungen.

Diese Ausrichtung des Unternehmens – hin vom klassischen Ingenieurshandwerk zu einem Unternehmen das Elektronik und Software entwickelt – bedeutet auf vielen Ebenen Veränderungen. Wo spüren Sie das am meisten? Suchen Sie jetzt zum Beispiel Mitarbeiter mit anderen Berufsbildern?



Wir wollen dem Arzt helfen schneller den Gesundheitszustand seiner Patienten zu ermitteln. Damit bleibt dem Arzt mehr Zeit, um sich um den Patienten zu kümmern.

Frederik Vogel: Für den Technikbereich gesprochen, suchen wir in allen Bereichen. Aber es stimmt, die Softwareabteilung ist die am schnellsten wachsende im ganzen Unternehmen. Daher suchen wir auch aktuell mehr als zehn Personen nur für diesen Bereich.

Robert Vogel: Auch in den Vertriebsbereichen suchen wir zunehmend nach anderen Berufsbildern. Besonders auffällig ist, dass unsere Themen komplexer werden. Heute müssen unsere Vertriebsmitarbeiter mit dem Arzt auf Augenhöhe über Krankheitsbilder sprechen können. Das gab es früher nicht. Auch reden wir seit ein paar Jahren über IT-Netzwerke und Softwareschnittstellen mit unseren Kunden. Das ist ein großer Wandel, dem wir mit neuen Kolleginnen und Kollegen aber auch mit internen Schulungen und Weiterbildungen begegnen.

Könnten Sie sich vorstellen, digitales Know-how zuzukaufen und Kooperationen mit großen IT-Unternehmen einzugehen?

Frederik Vogel: Oh ja, wir gucken uns auch bereits schon um. Aber wir sind eher an kleineren Unternehmen interessiert. Für uns stehen nachhaltiges Wachstum und die Unabhängigkeit von seca im Vordergrund, daher kommen die ganz Großen eher nicht in Frage.

Hat sich durch die Digitalisierung auch die Konkurrenzsituation verschoben? Gibt es neue Konkurrenten, die eher in der IT zu Hause sind?

Robert Vogel: Natürlich verändert sich das Wettbewerbsumfeld für uns ein wenig. Die von uns angebotenen Lösungen sind aber recht einzigartig, besonders in ihrer Kombination miteinander. Hier hilft uns, dass wir unseren Kunden die Kombination sowohl aus Hard- als auch Software anbieten und die meisten unserer Wettbewerber nur einen der beiden Teile anbieten können. Aber wir arbeiten auch eng mit Krankenhaussoftwareanbietern zusammen, um unsere Lösungen gleich ‚out of the box‘ zu integrieren. Somit betrachten wir die IT-Systemhäuser eher als Partner und nicht als Wettbewerber.

Unser Kernkunde bleibt vorerst der Arzt und das gehobene medizinische Personal

Heute zählt jedes Smartphone Schritte, misst den Blutdruck und erinnert einen an die täglichen Kniebeugen – medizinische Selbstüberwachung light sozusagen. Wäre das ein Geschäftsfeld für Sie? Eine seca-App oder ein seca-Armband vielleicht?

Robert Vogel: Wir haben vor ein paar Jahren eine klare Vision definiert. Bei uns heißt sie die seca-Marktaufgabe und mit ihr haben wir auch für uns den Kernkunden definiert. Unser Kernkunde ist der Arzt und das gehobene medizinische Personal. Das bedeutet, dass wir uns vorerst nicht auf den Consumer-Markt für Gesundheitsapps und ähnliches wagen werden, im Gegenteil. Wir wollen den Profianwender mit präzisen und aussagekräftigen Medizinprodukten versorgen, die ihm helfen, die Antwort auf die Fragen der Patienten mit Smartwatch zu finden.

Welche Formen des Marketings betreiben Sie? Welcher Kanal ist für Sie der wirkungsvollste?

Robert Vogel: Heute sind wir im Multichannel-Vertrieb. Das heißt, dass wir über den Handel direkt sowie Online unsere Produkte vertreiben und das in über 100 Ländern. Da kann man sich vorstellen, dass unsere Marketing-Aktivitäten sehr umfangreich sind. Wir haben allein hier in der Zentrale in Hamburg ein Marketing- und Kommunikationsteam von über 20 Mitarbeitern. Wir bedienen alle klassischen Marketing-Kanäle wie Print, PR, Messe- und Kongressveranstaltungen, KOL-Marketing (Key Opinion Leader) sowie

Wir wollen den Profianwender mit präzisen und aussagekräftigen Medizinprodukten versorgen, die ihm helfen die Antwort auf die Fragen der Patienten mit Smartwatch zu finden.

FOTOS: TONI MOMTSCHEW



Online-Marketing-Aktivitäten, um nur ein paar zu nennen. In den letzten Jahren haben wir intensiv in den Online-Bereich investiert und hier viel Wissen und Kompetenz aufgebaut. Die Frage, welcher Kanal der Wirkungsvollste ist, kann nicht so einfach beantwortet werden, weil es um das Zusammenspiel der einzelnen Maßnahmen geht. Aber momentan ist ein sehr effektiver und schnell wachsender Bereich bei uns ganz klar der Online-Marketing-Kanal.

Wir bleiben unabhängig von externen Finanzinvestoren

Bewältigen Sie die Finanzierung bisher alleine oder haben Sie Finanzinvestoren an Bord? Welche Erfahrungen haben Sie mit Banken gemacht?

Frederik Vogel: Wir sind in der glücklichen Lage, unsere Wachstumsprojekte aus unserem eigenen Cash-Flow zu stemmen. Von unserem Vater haben wir früh gelernt, wie wichtig es ist, unabhängig von externen Kapitalgebern agieren zu können und das versuchen wir auch in unserer Wachstumsstrategie zu berücksichtigen. Somit kommt für uns eine Beteiligung durch Finanzinvestoren bisher nicht in Betracht. Auch unsere Eigenkapitalquote ist größer als 70 Prozent, weswegen wir ein gutes Verhältnis zu unseren Hausbanken haben.

Als Verband DIE FAMILIENUNTERNEHMER und DIE JUNGEN UNTERNEHMER setzen wir uns dafür ein, die Rahmenbedingungen in unserer Stadt möglichst unternehmerfreundlich zu gestalten.

Wie erleben Sie Hamburg als Investitionsstandort? Haben Sie wirtschaftspolitische Wünsche an die Region?

Frederik Vogel: Das ist ein spannendes Thema, schließlich haben wir vor kurzem erst die Hansestadt verklagen müssen, um einen Ausfahrtspiegel für unsere vielbefahrene Besucherausfahrt genehmigt zu bekommen – und das obwohl wir natürlich alle Kosten dafür übernehmen. Das ist schon etwas komisch, wenn man in der Hansestadt viele Arbeitsplätze hält und neue schafft, gleichzeitig nicht unerheblich Gewerbesteuer zahlt und die Behörde erst auf einen schweren Unfall wartet, bis einem geholfen wird, den Standort sicher für alle zu gestalten. Letztlich würde ich



es begrüßen, wenn die Stadt mehr Werbung für die unterschiedlichen Stellen machen würde, die bei der Zusammenarbeit zwischen Stadt und Industrie helfen können. So zum Beispiel für die Hamburger Wirtschaftsförderung oder auch für die Verantwortlichen für Wirtschaft in den Bezirksämtern.

Robert Vogel: Auf der anderen Seite ist es natürlich so, dass wir uns in unserer wunderschönen Hansestadt wohlfühlen und das bedeutet ja auch, dass die Rahmenbedingungen in Summe stimmen.

Das Schwerpunktthema unseres Heftes ist Erfolg. Wie definieren Sie für sich ganz persönlich Erfolg?

Robert und Frederik Vogel: Wenn wir gemeinsam mit unseren Mitarbeitern die gesetzten Ziele erreichen und das Unternehmen auch über die kommenden Generationen hinweg ein verlässlicher Arbeitgeber bleibt.

In den letzten Jahren haben wir intensiv in den Online-Bereich investiert und hier viel Wissen und Kompetenz aufgebaut.

VOR ORT BERICHT

Gala-Abend „Familienunternehmer des Jahres“

von Fabian Gewalt



Der Kontrast hätte größer nicht sein können: Die zierliche TV-Moderatorin und ehemalige Eisschnellläuferin Franziska Schenk im eleganten Kleid und zwei fast unbedeckte, eingölte Kraftprotze, die ihre Muskelgebirge zu Musik an- und abschwollen ließen. Dieser optische Gegensatz gehörte zu den Dingen, die für die Gäste der Gala-Veranstaltung am 11. Juli, als DIE FAMILIENUNTERNEHMER und DIE JUNGEN UNTERNEHMER in Hamburg den Preis „Familienunternehmer des Jahres 2016“ verliehen, erst im Nachhinein einen Sinn ergaben. Genauso wie die Kärtchen mit dem sogenannten Body-Mass-Index (BMI), die Mitglieder und Gäste des Verbandes beim Einnehmen der Plätze auf jedem Sitz im Saal des Emporio-Hochhauses vorfanden. Wie in jedem Jahr war der Preisträger bis zum Schluss geheim gehalten worden. Stattdessen

wurden die über dreihundert anwesenden Unternehmer und Unternehmerinnen mit dezenten Hinweisen langsam auf die Übergabe des Preises vorbereitet. Beide auf den ersten Blick unpassende Details, erst die BMI-Karten, dann zwei Bodybuilder auf der Bühne, hatten mit dem Körpergewicht zu tun, und damit mit dem Unternehmen der beiden diesjährigen Preisträger: **Robert und Frederik Vogel**. Die beiden Brüder führen gemeinsam das Unternehmen **seca**, das medizinische Messinstrumente und Waagen herstellt. Das 1840 gegründete Unternehmen – bereits 1888 von Frederik Vogel, dem Urgroßvater der beiden Brüder, erworben – ist heute in über 110 Ländern etabliert und Weltmarktführer seiner Branche. Die Fähigkeiten der seca-Waagen gehen über die extrem genaue Ermittlung des Körpergewichts weit hinaus. So wurde an diesem



FOTOS: TONI MOMTSCHEW

Abend das modernsten ihrer Geräte vorgestellt, das in der Lage ist, eine Körperzusammensetzungsanalyse vorzunehmen - also den dicken Schwere vom fitten Schwere zu unterscheiden. Verdeutlicht wurde dies an den beiden Bodybuilding-Meistern Omid Heydari und Enrico Hoffmann, deren BMI-Werte theoretisch auf schwere Adipositas hinweisen, was aber nur durch die hohe Muskelmasse der durchtrainierten Männer bedingt ist. Zunächst blieb es jedem selbst überlassen, seine Körperzusammensetzung zu schätzen, was die Laudatorin, **Hamburgs Zweite Bürgermeisterin Katharina Fegebank**, dann auch gleich freimütig tat. In ihrer Rede auf die beiden Preisträger betonte sie die Bedeutung der inhabergeführten Unternehmen für die Stadt und versprach, dass der Kontakt zum Verband weiter intensiviert wird. Bei dem Thema Freihandelsabkommen TTIP meldete die Grünen-Politikerin Gesprächsbedarf an. Damit ging sie auf die vorangegangene Rede des **Regionalkreisvorsitzenden von DIE FAMILIENUNTERNEHMER, Michael Moritz**, ein. Dieser hatte sich für das Abkommen ausgesprochen und mit Blick auf die anstehenden Brexit-Verhandlungen die Abgeordneten des EU-Parlaments scharf kritisiert, die in den Gesprächen mit Großbritannien ein abschreckendes Beispiel für andere austrittswillige Staaten setzen wollten. Die beiden geehrten Unternehmer konnten von dem **Vorjahrespreisträger Andreas Pfannenberg** hören, was ein Jahr als „Familienunternehmer des Jahres“ bedeutet. Dieser legte den Schwerpunkt seiner Rede auf sein Herzsthema, die Digitalisierung der Industrie, und schloss, dass der Titel ihm bei dem steten Einsatz in dieser Sache sicherlich geholfen habe. Der **Regionalkreisvorsitzende von DIE JUNGEN UNTERNEHMER, Fabian Gewalt**, dankte im Gespräch mit Franziska Schenk der Jury, die aus den erfahrenen Mitgliedern **Kim-Eva Wenpe** und **Albert Darboven** sowie **Jörn Lauterbach** (DIE WELT) und **Clarissa Ahlers-Herzog** (NDR) sowie weiteren fachkundigen Ratgebern besteht. Auch erläuterte er im Gespräch noch ein-



mal die Kriterien, die bei der Wahl zum Familienunternehmer eine Rolle spielen. Er stellte die Verbundenheit der Unternehmer mit ihrem Standort heraus. Letztlich sind alle Preisträger aber natürlich erfolgreich in dem, was sie tun, und treiben ihre Unternehmen durch Innovationen voran. In diesem Sinne sind die beiden geehrten Brüder Vogel herausragende Vorbilder. In ihrer Dankesrede wandten sich Frederik und Robert Vogel an ihre Familien und hoben deren Rolle für ihren unternehmerischen Erfolg hervor. Beide betonten, dass sie sich erst am Anfang ihrer unternehmerischen Tätigkeit sehen und noch viele Aufgaben vor ihnen liegen. Zum Abschluss der Veranstaltung dankte **Malte Wettern** als einer der Organisatoren des Abends zunächst **Franziska Schenk**, die den Abend mit viel Wärme moderierte, und anschließend den Partnern des Verbandes, die den Abend ermöglicht hatten. Mit den Aufzügen ging es anschließend auf das Panorama-Deck in den 23. Stock, wo die Gäste neben Essen und Drinks auch ein Exemplar der seca-Waage „Medical Body Composition Analyzer (mBCA)“ vorfanden und die Möglichkeit hatten, ihre eigene Körperzusammensetzung zu analysieren, was intensiv genutzt wurde. Die BMI-Karten konnten daher alle am Ende eines gelungenen Abends zurücklassen, als sie mit dem Audi-Shuttle-Service nach Hause gebracht wurden.

Letztlich sind alle Preisträger aber natürlich erfolgreich in dem, was sie tun, und treiben ihre Unternehmen durch Innovationen voran.



Fotos: Toni Momtschew

Weitere Bilder:
www.familienunternehmer.eu





Anzeige

 **Brödermann
Jahn**



National ist gesetzt.
Und international können
wir besonders gut.



38



Brödermann Jahn
Rechtsanwalts-gesellschaft mbH
new address:
ABC-Straße 15, 20354 Hamburg
Phone + 49. (0)40. 37 09 05 - 0
www.german-law.com

HAFEN-KLUB

Neues Veranstaltungsformat – Alte Hasen und junge Füchse

von Nathalie Rieck

Eines der besonderen Merkmale unserer Verbände DIE JUNGEN UNTERNEHMER und DIE FAMILIENUNTERNEHMER ist die Möglichkeit zum generationenübergreifenden Austausch auf Augenhöhe – von Unternehmer zu Unternehmer. An diesen Gedanken schließen wir mit dem Launch der Veranstaltungsreihe „Unternehmer Inside – Alte Hasen und junge Füchse“ an.

Die Veranstaltung kurz vorgestellt

Wir laden zwei Unternehmer (einen Gründer sowie einen gestandenen Unternehmer) ein, die über ihren unternehmerischen Alltag sprechen – über Anfänge und Historie, über Tops und Flops, über ihre aktuellen Projekte, Herausforderungen und Nöte. So werden Erfahrungen und Tipps aus erster Hand in einem kleinen Kreis ausgetauscht. Vor allem möchten wir in naher Zukunft ein Nachfolge-Pärchen (zum Beispiel Vater und Sohn oder Übergeber und familienfremden Übernehmer) für dieses Format gewinnen. Nachfolge betrifft früher oder später die meisten unserer Verbandsmitglieder und ist wesentlich für das Fortbestehen einer Unternehmung. Besonders bei diesem Format ist auch, dass es sich wirklich um ein Tischgespräch handelt. Dass heißt, die Teilnehmer berichten während des gemeinsamen zweigängigen Menüs persönlich, vertraut und menschlich in einem kleinen und intimen Kreis von maximal 25 Personen – ganz ohne aufwendige Präsentation. Viele spannende Kombinationen sind bei diesem Format möglich. Wichtig ist uns, bei der Zusammenstellung unserer Redner flexibel zu sein. Gerne nehmen wir Anregungen unserer Mitglieder auf. Veranstaltungsort ist die historische Kup-

pel des Hafens-Klubs, die normalerweise nur Mitgliedern vorbehalten ist. Damit unterstreichen wir die Exklusivität dieses Events.

Was bringt die Teilnahme an der nächsten Veranstaltung?

Durch die Teilnahme an „Unternehmer Inside“ bekommen die Teilnehmer einen tiefen **Einblick in die unternehmerische Gestaltung und den Werdegang der beiden Redner**. Sie erhalten zusätzlich die Möglichkeit, in einem kleinen Kreis zu interagieren und sich in Detailfragen auszutauschen. Das Wertvollste unseres Verbandes sind unsere Mitglieder, deren Wissen und ihre Erfahrungen - den bestehenden Wissenspool zu nutzen, kann helfen, Fehler zu vermeiden. Neben dem Austausch auf Augenhöhe profitieren natürlich auch alle Teilnehmer der Erweiterung des Netzwerkes.

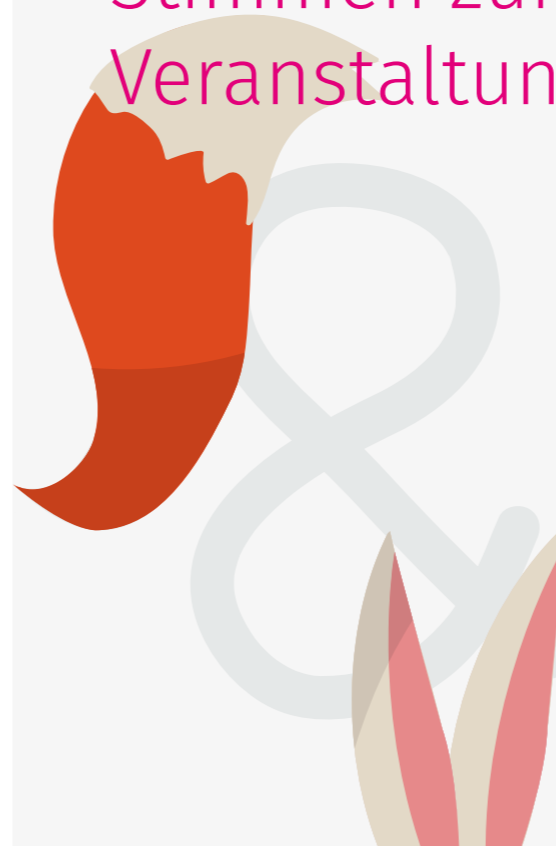
Eine tolle Möglichkeit für den wertvollen Erfahrungstransfer zwischen uns ‚alten Hasen‘ und unseren ‚jungen Füchsen‘.

Info

Ein nächster Termin ist in der Planung. Wir informieren Sie wie gewohnt per E-Mail. Wir freuen uns, wenn sich Mitglieder, die Interesse haben von ihren Erfahrungen als Redner zu berichten, bei Birgitta Schoch in der Geschäftsstelle melden.

eMail: schoch@familienunternehmer.eu

Stimmen zur Veranstaltung



Wolfgang Rieck, Geschäftsführender Gesellschafter RieckDruck GmbH:

„Ein spannendes und aufschlussreiches Format! Ich bin beeindruckt und dankbar für den offenen Austausch der beiden Referenten. Selbst nach 40 ereignisreichen Unternehmerjahren habe ich wertvolle Impulse aufgreifen können. Im Verband hat man viele Möglichkeiten, mit anderen Unternehmern ins Gespräch zu kommen. An einem Veranstaltungsabend hat man aber selten die Gelegenheit, sich so intensiv zu Tiefschlägen auszutauschen und zu erfahren, wie andere damit umgehen. In meiner langjährigen Unternehmertime erlebte ich immer wieder Momente, die mich und das Unternehmern geprägt haben. Diese Erfahrungen versuche ich meinen Unternehmensnachfolgern mit auf den Weg zu geben. Das Veranstaltungsformat finde ich eine tolle Möglichkeit für den wertvollen Erfahrungstransfer zwischen uns ‚alten Hasen‘ und unseren ‚jungen Füchsen‘. Außerordentlichen Dank an die Referenten für den ehrlichen Austausch! Ich freue mich auf die nächste Veranstaltung.“

Max Lorenz Hagenbeck, Gründer Privat Equity Gesellschaft:

„Alles, was man sich als junger Unternehmer wünscht! Ich bin dankbar über die tiefen Einblicke der Referenten, wie sie mit uns offen über Probleme, Niederlagen und Erfolge sprachen. Für mich als Gründer einer Privat Equity Gesellschaft und Jungunternehmer war das eine unbezahlbare Erfahrung, die ich nur weiterempfehlen kann. Besonders erstaunlich fand ich, dass nicht ausschließlich der alte Hase sondern auch der junge Fuchs viel zu berichten hatte. An dieser Stelle bedanke ich mich bei beiden Rednern wie auch beim Hamburger Vorstand. Ohne dieses Format hätte ich ein, zwei Dinge anders gemacht, die mir nur zum Nachteil geraten wären.“

Anzeige

crone werbeagentur

” AUS DATEN WERDEN TATEN.

Marktforschung mit United Research liefert Ihnen fundierte Orientierungshilfen, die Ihnen bei Ihren unternehmerischen Entscheidungen wirklich weiterhelfen.

VOR ORT BERICHT

Ergebnisse der Mitgliederbefragung Metropolregion

Hamburg

von Dr. Björn Castan



55 Prozent besuchen inzwischen auch Bundesveranstaltungen.

Im Mai dieses Jahres haben wir unsere Mitglieder wieder um ihre Meinung gebeten. Wie zufrieden sind sie mit der Arbeit unseres Regionalkreises und wie können wir unsere Verbandsarbeit weiter verbessern? Allen Mitgliedern, die sich an der Umfrage beteiligt haben, sei herzlich für die wertvollen Hinweise gedankt.

Erfreulich ist, dass unsere Mitglieder gegenüber der letzten Mitgliederbefragung vor fünf Jahren deutlich häufiger Veranstaltungen unseres Verbandes besuchen. Dies gilt auch für die Bundesveranstaltungen. 55 Prozent besuchen inzwischen auch Bundesveranstaltungen (2011: 40 Prozent).

Die wichtigsten Nutzen der Mitgliedschaft bei den Familienunternehmern und den jungen Unternehmern werden weiterhin in der politischen Interessenvertretung und dem unternehmerischen Erfahrungsaustausch gesehen. Die Zufriedenheit unserer Mitglieder mit der Arbeit unseres Regionalkreises hat sich gegenüber dem Jahr 2011 um erfreuliche 29 Prozentpunkte auf 88 Prozent zufrieden und sehr zufrieden deutlich verbessert.

Die Bewertung unserer politischen Arbeit hat sich verglichen mit dem Wert vor fünf Jahren spürbar, um 15 Prozentpunkte auf 66 Prozent verbessert. Hierzu hat unsere vor drei Jahren gegründete Wirtschaftspolitische Kommission einen wichtigen Beitrag geleistet, indem sie wirtschaftspolitische Positionen für Hamburg als Innovationsstandort entwickelt und wir diese nachhaltig in der Politik vertreten hat.



Bei Rückfragen

wenden Sie sich bitte an
Dr. Björn Castan
castan@united-research.com

Gute Noten bekommen wir auch für die Möglichkeiten des Erfahrungsaustausches, die Geselligkeit und für unser neues Mitglieder-magazin. Im Veranstaltungsbereich wird der Familienunternehmer des Jahres am besten bewertet

In diesem Jahr haben wir erstmalig aus Hamburg heraus Unternehmer-Delegationsreisen nach Estland und ins Silicon Valley angeboten. Da 58 Prozent unserer Mitglieder Interesse an weiteren Unternehmerreisen bekundet haben, werden wir nach Möglichkeit mindestens eine Reise jährlich initiieren. Herausforderungen werden in folgenden Bereichen gesehen:

1. Bessere Integration von neuen Mitgliedern.

Hierzu werden wir zukünftig zum einen ein Kennenlern-Essen mit neuen Mitgliedern anbieten und zum anderen weiterhin Neumitglieder-Abende veranstalten, auf denen neue und alte Mitglieder sich kennenlernen können.

2. Die bisherige Wissensvermittlung über betriebliche Themen wird unterdurchschnittlich bewertet und es wird grundsätzliches Interesse daran geäußert.

Leider finden die angebotenen Veranstaltungen, die sich mit der Vermittlung von Expertenwissen für betriebliche Themen beschäftigen, nur sehr wenige Teilnehmer. Wir werden aber trotzdem weiter daran arbeiten, spannende Referenten auch für betriebliche Themen zu finden.

3. Unseren Mitgliedern sind längst nicht alle unserer Veranstaltungsformate in der Metropolregion Hamburg bekannt.

Wir arbeiten hier an einer verbesserten Darstellungsform unserer Veranstaltungsaankündigungen.

4. In der lokalen Wirtschaftspresse sind wir weiterhin zu wenig präsent.

Auch wenn es hier bereits erfreuliche Verbesserungen gegeben hat, bleibt die Pressearbeit unseres Regionalkreises ein wichtiges Feld für Verbesserungen, um unsere Positionen noch stärker öffentlich zu betonen.

Insofern sehen wir uns in vielen Bereichen auf einem guten Weg und haben zusätzlich klare Hinweise für Verbesserungen unserer Verbandsarbeit von Ihnen bekommen, die wir gerne aufnehmen und umsetzen werden.

Anzeigen

Mit **EUKUTEC** ELEKTRO- UND KUNSTSTOFFTECHNIK GMBH

Know How schneller ans Ziel!

e-mobility powered by EUKUTEC

Serienumsetzung von Baugruppenmontagen und Kabelkonfektion
inkl. Entwicklungssupport und Produktpflege
www.eukutec.de | kontakt@eukutec.de
Tel +49 40 752 464 -0 | Fax +49 40 752 464 -91

GOLFTURNIER

Premiere des Golf-Cup Nord von DIE JUNGEN UNTERNEHMER

von Malte Wettern



Die Delegation zu Gast im Golf-Park Peiner Hof

Knapp 30 Unternehmer waren der Einladung zum ersten Golf-Cup Nord von DIE JUNGEN UNTERNEHMER am 26. August 2016 bei strahlendem Sonnenschein in den Golf-Park Peiner Hof gefolgt. Dabei wurde nicht nur ein launiges Turnier nach Vierer mit Auswahldrive gespielt sondern auch einige Nicht-Golfer ergriffen die Gelegenheit zum Schnupper-Golfen. Die Handicaps der Teilnehmer variierten zwischen 7,1 und frischer Platzreife und so spielten die Zweiertteams ihren Ball stets im Wechsel von Loch zu Loch. Als Halfway-Verpflegung wartete im Restaurant Peiner Hof die köstliche Currywurst von Küchenmeister Jonny Haupt und das gesponserte Bier „von Freude“ auf die Spieler. Nach gut vier Stunden kehrten die ersten Flights in das Clubhaus zurück.

Vor dem anschließenden Essen auf der Restaurant-Terrasse nahmen die Organisatoren Julia Dettmer und Philipp Wilczek die Siegerehrung vor, die dank der Sponsoren AXA, Marriott, Adenauer & Co, CTS GmbH, Karl Lagerfeld, von Freude und Shirt by Hand mit netten Preisen ausgestattet war. Der sympathische Messestand von Shirt by Hand wurde ebenfalls gut besucht und der ein oder andere bestückte seinen Kleiderschrank mit neuen Maßhemden. Abschließend wurde mit Susanne Rahlfs vom Golf-Park Peiner Hof noch eine Club-Partnerschaft mit unserem Verband für 2017 vereinbart, die Mitgliedern spezielle Sonderkonditionen ermöglicht. Bei Interesse fragen Mitglieder gerne in unserer Landesgeschäftsstelle nach.



Fotos: Toni Momtschew

Die Teamplatzierungen

Bruttosieger:

Fabian Girolstein & Christian Linke

1. Platz Netto:

Helmut Dahlmann & Malte Wettern

2. Platz Netto:

Mareike Biesold & Kai Teute

3. Platz Netto:

Otto Marquardt & Sandra Michaels

Longest Drive:

Susanne Rahlfs & Carsten Schryver

Nearest to the pin:

Mareike Biesold & Henrik Muckel



Auf der Restaurant-Terrasse vom Golf-Park Peiner Hof

Anzeige

Event und mehr!

Golf ist Sport, Kommunikation, Erholung, Bewegung und Freude – Wir freuen uns auf Sie!



Peiner Hag · 25497 Prisdorf

Schnupperkurs nur € 49,-
Platzreifekurs statt € 299,- jetzt nur € 149,-

Golf-Park Peiner Hof

Gerne richten wir Ihnen individuelle Golfkurse für Ihre Geschäftspartner, Freunde oder Mitarbeiter ein. Schnuppern Sie 2 Stunden, haben Sie Spaß und Kommunikation über einen 1/2 oder ganzen Tag. Sie können unsere Kurse auch mit einer Schulung oder Produktpräsentation verknüpfen. Am liebsten trainieren wir Sie aber in einem individuellen Kurs bis zur Platzreifepfung und organisieren im Anschluss ihr erstes Turnier von 10-100 Teilnehmern.

Tel.: 04101/75560
www.golf-park.de
e-mail: info@golf-park.de



SOMMERFEST

Sommerfest im Norddeutschen Regatta- verein Hamburg



"Schöne Aussicht" –
dieser Straßename sagt mehr
als tausend Worte.

Auf der Terrasse des an der Außenalster gelegenen Regattavereins feierten die Mitglieder von die JUNGEN UNTERNEHMER und DIE FAMILIENUNTERNEHMER das alljährliche Sommerfest. Live-Musik, kühle Drinks und eine Location mit grandioser Aussicht – viel mehr brauchte es nicht für einen tollen Abend. Knapp 100 Unternehmer lauschten während des Essens gespannt dem Vortrag von Skipper Jan Heinze. Der Unternehmer hat eine der härtesten Prüfungen des Segelsports bestanden – das Minitransat. Er überquerte den Atlantik auf einem Serienmini. Auf dem Sommerfest berichtete er von seinen Erfahrungen auf See, dem Umgang mit unvorhersehbaren Problemen, der Leidenschaft und von unbändiger Willenskraft. Genug Stoff für spannende Diskussionen bis in die späten Abendstunden.



FOTOS: TONI MOMTSCHEW





MAN KENNT SICH PRINZIP

Smartes Volksbanking nach dem Man-kennt- sich-Prinzip

Nachhaltiges Wirtschaften als Erfolgsmodell

von Dr. Reiner Brüggelstrat und Karen Gruel



Sekundenschneller
Datenaustausch,
Informationen auf
einen Klick,
mobiles Banking
per Smartphone
oder Tablet.

Der Erfolg einer Genossenschaftsbank ist unmittelbar mit ihrem Förderauftrag verbunden: Als Hamburger Volksbank richten wir unseren Unternehmenszweck auf den langfristigen Erfolg unserer Mitglieder, Kunden und die Metropolregion Hamburg aus. Unser spezifisches Vertrauensverhältnis zum Hamburger Mittelstand ist uns genetisch und per Satzung in die Wiege gelegt. Daraus folgt eine hohe Kompetenz in der Beratung, regionale Nähe und eine umfassende Begleitung in allen Unternehmensphasen. Zugleich haben wir den zukunftsorientierten Anspruch, zusammen mit unseren mittelständischen Unternehmen der wirtschaftlichen Entwicklung immer einen Schritt voraus zu sein. Voraussetzung hierfür ist ein enger und bedarfsorientierter Dialog auf Augenhöhe. Als Sparringspartner für Zukunftsplanungen und lösungsorientierte Mitgestalter nutzen wir unser breites Netzwerk in Hamburg. So treiben wir gemeinsam mit den Unternehmen wichtige Fachthemen voran, wie zum Beispiel die Digitalisierung.

Kundennähe durch Präsenz und Digitalisierung

Eine persönliche Beratung wird auch bei der zunehmenden digitalen Transformation von Firmenkunden ausdrücklich gewünscht – gerne unterstützt durch die Einbindung der neuen Möglichkeiten des technischen Fortschritts. Die Hamburger Volksbank hält auch in Zukunft an ihrem Filialkonzept fest

und entwickelt ebenso bedarfsorientierte digitale Leistungen. Mit Angeboten für das Easy Entry Business entspricht sie dem digitalen Nutzungsverhalten: sekundenschneller Datenaustausch, Informationen auf einen Klick, mobiles Banking per Smartphone oder Tablet. Mit webbasierten und interaktiven Lösungen lassen sich digital geführte, ganzheitliche Analysen des Zahlungsverkehrs von Firmenkunden durchführen. Über einen BankingGuide kann der Kunde seinen Grundbedarf vom Geschäftskonto über das Kartenhändlergeschäft bis hin zur Firmenkreditkarte zunächst selbstständig analysieren. Der Vorteil dieser intelligenten „Beratungsstrecke“: Der Kunde erhält die von ihm gewünschten Informationen und Lösungen und kann diese direkt abrufen. Bei weniger beratungsintensiven Prozessen werden der Kunde und wir deutlich schneller. Für komplexere Themenfelder, wie spezielle Fragen des Zahlungsverkehrs, die ganzheitliche Beratung oder das Generationenmanagement, kann so mehr Zeit für das ausführliche und persönliche Gespräch investiert werden.

Wir halten auch zukünftig beim Thema Digitalisierung an unserem Man-kennt-sich-Prinzip fest und haben dafür das Strategieprojekt „Smartes Volksbanking in Hamburg 2020+“ aufgelegt. Nachhaltiger Erfolg ist ein kluges, vertrauensvolles und nutzenstiftendes Zusammenwirken von On- und Offlineangeboten.

Mit 38 Filialen und über 120 Standorten lebt die Hamburger Volksbank ihr Motto „Man kennt sich.“ als partnerschaftliches Geschäftsprinzip und Leistungsversprechen. Als Bank vor Ort kennt sie die Unternehmen der Metropolregion Hamburg sowie die lokalen Wirtschaftsstrukturen sehr genau. Mit einem Kompetenzteam von über 30 Beratern und Spezialisten aus dem genossenschaftlichen Finanzverbund bietet sie maßgeschneiderte Lösungen in allen Phasen der Unternehmensentwicklung. Durch eine verantwortungsvolle Geschäftspolitik erzielt die Genossenschaftsbank nachhaltige Erfolge und verfügt über stabile Wachstumsspielräume für die Investitionsvorhaben ihrer Kunden und Mitglieder. Seine expansive Strategie setzte das Institut im Geschäftsjahr 2015 vor allem im Ausbau des Kreditgeschäfts erfolgreich fort.

www.hamburger-volksbank.de

Info



**Bei Rück-
fragen**

Wenden Sie sich bitte an:
Heidi Melis
Hamburger Volksbank
Hammerbrookstraße 63-65
20097 Hamburg

Tel.: 040 – 30 91 – 90 49
Fax: 040 – 30 91 – 90 48
heidi.melis@hamvoba.de



ERFOLGSDRUCK DURCH EXPANSIVE GELDPOLITIK DER EZB!

Garantiezins sinkt auf 0,9 Prozent

Versicherer, Pensionskassen und Pensionsfonds unter Erfolgsdruck

von Malte Wettern

Unternehmen sollten also ihre Arbeitnehmer über die bevorstehende Absenkung des Garantiezinses rechtzeitig informieren, damit diese ausreichend Zeit haben, eine Entscheidung zu treffen.

Am 18. Mai 2016 hat das Bundesministerium für Finanzen verordnet, den Zins in der Deckungsrückstellungsverordnung erneut von aktuell 1,25 Prozent auf 0,9 Prozent zu senken. Mit anderen Worten:

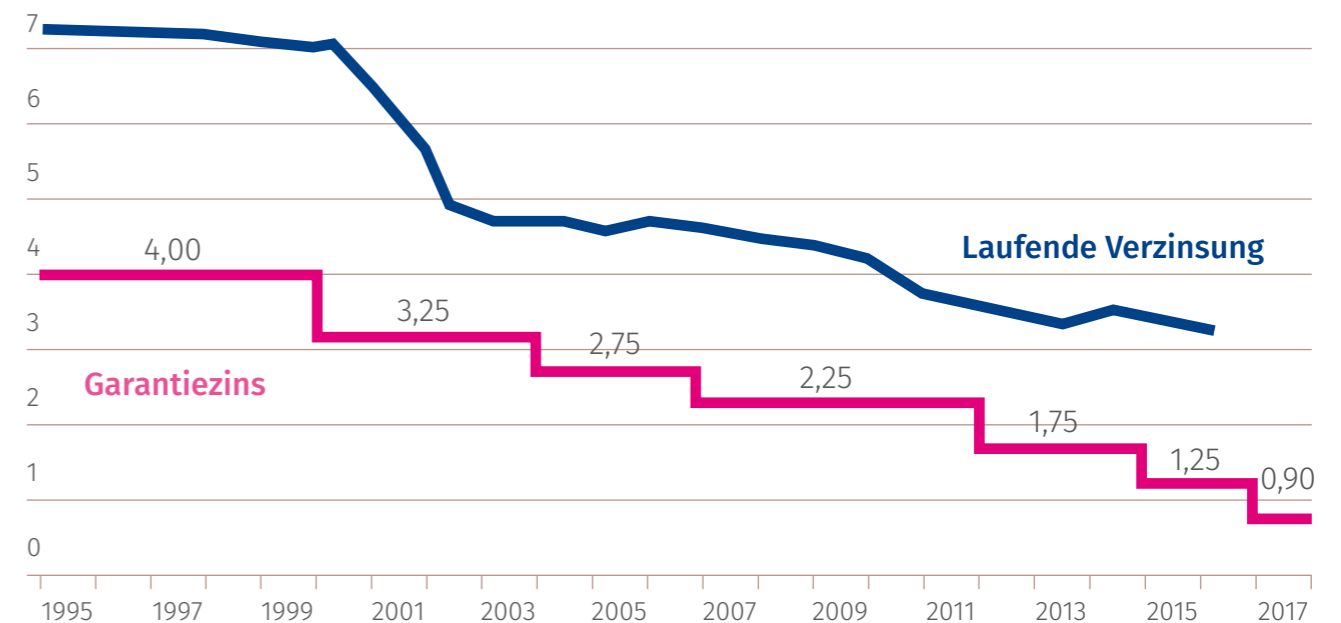
Versicherer, Pensionskassen und Pensionsfonds werden ab dem 1. Januar 2017 nur noch einen Garantiezins von 0,9 Prozent auf den Sparanteil (Beiträge abzüglich Kosten) zusagen dürfen.

Der aktuell gültige Zins von 1,25 Prozent gilt zukünftig dann nur noch für Altverträge. Gerade Altverträge versetzen die Branche aber in massiven Erfolgsdruck. So haben Verträge, die vor 1999 abgeschlossen wurden, sogar noch einen Garantiezins von vier Prozent und Versicherer müssen gerade für Altverträge hohe zusätzliche Rücklagen in der sogenannten Zinszusatzreserve aufbauen. Wie die Grafik zeigt sank seit dem 1. Januar 2000 der Höchstrechnungszins kontinuierlich.

Da Versicherer aus regulatorischer Sicht aber größtenteils nur in sichere Wertpapiere, wie zum Beispiel Staatsanleihen, investieren dürfen, macht die expansive Geldpolitik der EZB den europäischen Versicherern das Leben sehr schwer. Viele europäische Staatsanleihen verzinsen mittlerweile im negativen Prozentbereich. Egal, ob private Rentenversicherung, geförderte Rürup-Rente oder Betriebsrente, überall dort, wo Garantien zugesagt werden, gilt dieser Höchstrechnungszins. Für Unternehmer besonders wichtig zu wissen:

Bei der Betriebsrente hat der Arbeitgeber durch sein Obliegenheitsrecht maßgeblichen Einfluss auf den Durchführungsweg, daher treffen ihn im Zweifel auch besondere Informationspflichten!

Historische und zukünftige Zinsentwicklung in Prozent



Quellen: GDV; Assekurata; F.A.Z.-Archiv

Anzeige



Steigern Sie Ihre Attraktivität

Unsere kostenfreie Dienstleistung erreicht eine durchschnittliche Nutzungsquote von 74,19 % bei Betriebsrenten in Unternehmen.



KÜNSTLER HAUTNAH

Meine Skulpturen sind Schiffe, um dem Alltag zu entfliehen

Ateliergespräch mit Gabriel Dubois

von Jess Jackson und Rene S. Spiegelberger



Gabriel Dubois in seinem Atelier

Bild „All the Way to Fresh (Ditych)“ / Acryl- und Sprayfarbe, Oilstick, Paint Pen, Collage auf gefundenem Holz 92x110cm, 2010

Info

Immer wieder zieht es den deutsch-kanadischen Künstler Gabriel Dubois nach Hamburg, vor allem nach Blankenese. Dort ist die Hektik der Großstadt nur noch zu erahnen. Die Elbe ist hier schon extrem breit und fließt meist gemächlich dahin. Wahrscheinlich der ideale Ort für einen Künstler wie ihn. Er hat die Welt bereist und das spürt man in seinen Werken. Diese Arbeiten zeigen eine völlig neue Abstraktion und beeindrucken durch ihre atemberaubende Dichte. Sie scheinen Geschichten zu erzählen und pulsieren im Schmelztiegel von Farbe, strenger Geometrie, fremdartiger Typographie und freier gestischer Malerei. Charakteristisch hierfür ist das am Elbhag in Horst Janssens ehemaligem Atelier für die Spiegelberger Stiftung entstandene Werkquartett Tankstellen Chaussee Serie.



Absolutely Running Fosset (Tankstellen Chaussee Serie) Acrylfarbe, Oilstick, Pencil Crayon, Bleistift auf Holz, 116 x 90 cm, Privatsammlung Köln, 2012

Was war Ihr erster Kontakt mit Farbe?

Gabriel Dubois: Meine Mutter pflegte mich als Baby mit pürierten Avocados zu füttern, somit gehört dieses Avocado-Grün zu meinen frühesten Farberinnerungen.

Können Sie uns ein wenig über Ihre Anfänge erzählen und darüber, wo Sie herkommen und wie Sie dorthin gekommen sind, wo Sie aktuell stehen?

Dubois: Aufgewachsen bin ich im nördlichen Distrikt Vancouvers. Ich verbrachte meine Sommer damit, zu skateboarden und nackt durch den Wald zu rennen. Von sechzehn an drehte sich alles nur noch um Graffiti. Es war spannend, anderen Writern zu begegnen und sich mit ihnen auszutauschen, neues Terrain zu erkunden und die Einflüsse aus verschiedenen Ländern zu entdecken. Dann gab es einen Wendepunkt, an dem ich begann, das geschriebene Wort runterzubrechen. Ein Prozess des Zerlegens und Wiederausammenfügens begann. Ich fing an, Bilder auf Holz zu malen, zuerst zuhause im Hinterhof und spä-

ter im Atelier. Hier begann das Experimentieren mit neuen Medien und Techniken. Ich reiste und sammelte Informationen; der Ausgangspunkt einer Art von hybridem Ansatz, der in meine visuelle Praxis einging. Diese Entwicklung geht kontinuierlich weiter und dauert bis heute an.

Wie haben sich Ihre Einflüsse verändert oder entwickelt?

Dubois: Es gab so viele Einflüsse auf dem Weg. Sie finden ihren Eingang Schritt für Schritt in die Arbeit, was es schwer macht, sie genau zu definieren. Während ich bestimmte Aspekte wieder aufgreife, mischen sich neue Eindrücke darunter. Ich denke, was mich am meisten leitet, ist, mein eigenes Fortschreiten zu überprüfen. Musik und Geräusche sind wichtig, wenn ich arbeite. Sie funktionieren wie eine Art externes Leitmedium.

Alle Ihre materiellen Ausdrücke, Bilder, Papierarbeiten, Skulpturen und Installationen zeichnen sich durch eine besondere Ästhetik aus. Die Aufmerksamkeit wird auf Komposition, Strukturmodelle, Geometrie, Textur, Umfang und Farbenlehre gelenkt. Ich habe gelesen, dass Sie ein Faible dafür haben, in nomadische Verhältnisse abzugleiten. Wie manifestiert sich dies in Ihrer künstlerischen Praxis?

Mich leitet, mein eigenes Fortschreiten zu überprüfen

Dubois: Ich denke, wenn man reist oder sich in neuen Umgebungen bewegt, werden die Sinne geschärft. Ständige Spannung führt dazu, dass Informationen schneller verarbeitet werden. Ich nähere mich meiner Arbeit ähnlich, wie wenn ich einen Nachmittag zu Fuß durch eine neue Stadt schlendere. Meine Reisen durch Asien hatten einen starken Einfluss auf mich, vor allem Indien. Die reiche Ausstrahlung des Landes hat in mir Lust auf mehr geweckt. 2004 bin ich dem Tsunami in Sri Lanka entflohen. Diese Erfahrung und die neuen Buchstabenformen, die ich für die Tsunami-Serie angesetzt hatte und die Entwürfe für Wall Paintings darstellten, durchlebe ich noch immer.

Ihre Skulpturen sind Reminiszenzen an eine naive Architektur, fast wie die Spielburg eines Kindes. Betrachten Sie Ihre Skulpturen als Räume des Rückzugs und wie funktioniert dieser Ausdruck mit dem des Ausstellungsraums, der diese Werke zeigt?

Dubois: Für mich symbolisieren sie ein einfacheres Leben, sind heilige Orte für den Rückzug. Schiffe, um Zeit und Alltag zu entfliehen. Der Prozess des Objektaufbaus ist ein sehr geerdetes Verfahren. Immer wieder erinnere ich mich an Begegnungen mit Menschen, die in solchen Behausungen leben und mich zu diesen Unterständen inspiriert haben: Landstreicher entlang der Eisenbahnlinien, alte Inselhippies oder die gesellschaftlichen Außenseiter in Japan, die unter Autobahnen oder entlang des Flussufers leben. Wenn sie in einem Galerieraum präsentiert werden, ist man unsicher, ob sie ein besonderes Erbe bewahren: Kommentieren sie das globale Wirtschaftsklima oder sind sie ein Modell für einen minimalistischen Lebensstil oder ein phantasievolles Spielhaus? Sie stehen gewissermaßen über allem und bieten



Foto: Andreas Silber



(links) KI AND GAB, Graphitpulver, Acryl auf Holz 140x200cm 2009, Gemeinschaftsarbeit von Gabriel Dubois und Ki Yoon Ko

Namen für meine Objekte zu finden, macht genau so viel Spaß, wie sie zu bauen

ein Meer von Gefühlen dar. Die meisten der ortsgebundenen Objekte wurden auf Festivals mit der Hilfe von Freunden gebaut. In jenen Fällen beherbergen sie das gesellschaftliche Geschehen; Menschen können in einer vertrauten Umgebung zueinander finden.

Von der jeweiligen Farbe des Holzes hin zu den anthropomorphen Fenstern und Türen kommt man nicht umhin, Ihren Objekten einen nostalgischen Charakter anzudeuten. Wer wohnt in diesen Räumen, die Sie Instant Harmonica oder Kayseri Manti nennen?

Dubois: Ihren Namen zu finden, macht genau so viel Spaß, wie sie zu bauen. Instant Harmonica war ein Notenheft für Mundharmonika aus den 70er-Jahren, das ich während der Bauphase gefunden habe. Der farbige Einband fungierte als Farbschema für die Hütte und der Titel schien mehr als passend. Ich mag es, Titel durch interessante Zufälle zu finden. Kayseri Manti war ein Wortspiel zu einer Bio-Bäckerei auf Rädern, die ich mal gesehen hatte.

Viel von Ihrem verwendeten Material scheint zusammengekehrt, abgefangen, gefunden, oft zufällig zu sein. Stellen Sie sich vor, bestimmte Geschichten oder Erzählungen zu rekonstruieren?

Dubois: Die Zuordnung und die Produktion der Bilder ist ein dynamischer und spannender Prozess, kann aber gleichzeitig auch eine Herausforderung sein. Studio-Bilder sind fast nie vorab durchdacht. Der Ausgangspunkt kann eine schnelle intuitive Markierung sein oder kann aus sorgfältig platzierten Linien wachsen. Die Stufe, auf der ich weiß, wie ich das Stück gestalten will, variiert und neigt dazu, mit mir mitzugehen. Oft drehe ich die Bilder und manövriere sie durch die Zeit hindurch, um neue Lösungen zu finden. Meine Absicht tritt im Prozess hervor und besitzt ihre eigene Entwicklung. Ich denke, die mit den Bildern verbundenen Geschichten sind eng mit dem Betrachter verknüpft.

Ihre Arbeiten auf Papier folgen einer weicheren Technik in puncto Komposition. Sie sind leiser, man könnte sogar sagen sanfter. Wie beurteilen Sie Ihre Papierwerke im Verhältnis zu Ihren Holz- oder Metallbildern?

Dubois: Die Arbeiten auf Papier sind schnell gemacht und somit mehr einem Impuls verhaftet, während die Bilder über einen längeren Zeitraum hinweg aufgebaut werden. Man kann das damit vergleichen, wie es ist, sich Notizen zu machen oder ein Essay zu schreiben.

Die kalligraphische Tendenz innerhalb Ihrer Malereien erinnert an Hieroglyphen; eine umfangreiche und bildhafte Sprache, die so erscheint, als sei sie in nahezu jede Kultur zu übersetzen. Wie würden Sie den Ausgangspunkt Ihres Stils, Ihrer Bildsprache beschreiben?

Dubois: Verschiedene Sprachen, denen ich begegnet bin, haben die finalen Formen inspiriert. Tamil zum Beispiel zeichnet sich durch ein wunderschönes Gleichgewicht zwischen geschwungenen und klobigen Formen aus. Diese haben ihren Weg in meine Bilder gefunden. Die Tatsache, dass sie übersetzbar erscheinen, ist eine Gemeinsamkeit, so dass sie ein breites Publikum erreichen können. Das ist ein superpositiver Punkt. Ich versuche, so originalgetreu wie möglich zu sein und meinen Stil erkennbar zu meinem zu machen.

Sie arbeiten bevorzugt in Blöcken von zwei bis sechs Werken. Was charakterisiert die aktuellen Arbeiten aus Ihrer Sicht?

Dubois: Die Arbeit in Blocks oder Gruppen ist für mich ein Ritual geworden. Es gestattet eine Auseinandersetzung, einen Dialog mit den Werken, genauso wie rhythmische Vibrationen, die zwischen den Arbeiten selbst stattfinden. Die Bilder sind eine Art Tagebuch, das bestimmte Perioden oder Zeiten erkennen lässt, die ich durchschreite. Diese Arbeitsweise erlaubt auch, einmal kurz durchzuatmen und frische Luft zu schnappen, bevor die nächste Partie beginnt und gibt ein Gefühl der Geschlossenheit sowie neue Energie, um weiterzumachen!

Meine Bilder sind eine Art Tagebuch



Bombay 2008



(Oben) Tower, mixed Media, 50 x 50 x 260 cm, 2015



(Links) DAS KYKKELIKI EINGANG Stolen Space Gallery, London, England 2010

Sie haben eine intensive Verbindung zu Hamburg, die durch viele Malaufenthalte dokumentiert ist. Gibt es Pläne, wann es Sie wieder in Ihre temporäre Wahlheimat zurückzieht?

Dubois: Im Mai 2017 werde ich das nächste Mal nach Hamburg kommen und wie immer eine neue Serie mitbringen. Wie lange ich in Deutschland bleiben werde, hängt davon ab, welche Möglichkeiten sich in den kommenden Monaten ergeben. Zurzeit baue ich ein Studio in einer abgelegenen Gegend an der kanadischen Westküste im Hinterland von Vancouver. In diesem neuen Atelier hoffe ich, das zu finden, was ich schon lange suche, eine Zuflucht zum Nachdenken und Arbeiten in der rauen doch friedlichen Umgebung, die einmal mein Zuhause war. Europa wird aber immer meine erste Wahl für kulturell-urbane Entdeckungen sein. Das Beste aus beiden Welten wird nun Wirklichkeit! Jetzt müssen nur noch die Sammler ihren Weg zu mir in den Wald finden.

AUSSTELLUNGSTIPP

ADD ART – HAMBURGER UNTERNEHMEN ZEIGEN KUNST

17. bis 20. November

von Rene S. Spiegelberger

Vom 17. bis 20. November 2016 öffnen 18 Unternehmen und Institutionen ihre Türen für die Öffentlichkeit und zeigen Kunst. DIE FAMILIENUNTERNEHMER bieten ihren Mitgliedern in diesem Rahmen einen exklusiven Rundgang zu drei Unternehmen an.

Zum vierten Mal findet in diesem Jahr die Veranstaltung „add art – Hamburgs Wirtschaft öffnet Türen für Kunst“ statt und erlaubt Einblicke in Kunstor- te, von denen viele nicht öffentlich zugänglich sind. DIE FAMILIENUNTERNEHMER bieten für ihre Mitglieder am Sonntag, den 20. November, von 12:30 Uhr bis ca. 15:30 Uhr eine spezielle Führung unter Leitung von Rene S. Spiegelberger an. Besucht werden das Handelsunternehmen TER Group, die Kanzlei Chatham Partners und das Hotel Le Méridien. Die TER Group ist als weltweites Handelshaus, Distributeur und Hersteller aktiv in Produkt- bereichen wie Spezialchemikalien und Kunst- stoffen. Das Unternehmen zeigt regelmäßig Ausstellungen in seinen Räumen – für add art ist es die spannende Position der **Künstlerin Andrea Grützner**. Sie beschäftigt sich mit öffentlichen Räumen und Architektur und ermöglicht durch konzentrierte Bildausschnitte einen ganz neuen Blickwinkel auf die deutsche Nachkriegsarchitektur.

In der im Jahr 2016 neu gegründeten Kanzlei Chatham Partners ist Kunst allgegenwärtig: Sie verfügt über eine **Sammlung zeitgenössischer Kunst mit einem Schwerpunkt junger deutscher Künstler**. Gezeigt werden Malerei und Collagen, Skulpturen, Fotografie und Videokunst.

Mit über 600 Exponaten von 50 lokalen Künst- lern beherbergt das Hotel Le Méridien Ham- burg eine **der größten Dauerausstellungen zeitgenössischer Kunst außerhalb der Mu- seumswelt**.

Ein Highlight ist die Wandgestaltung der Künstlerin Debbie Smith hinter der Rezeption: eine Weltkarte aus Nägeln und gespannten Metallfäden, die die heutigen Schiffsrouten darstellen.

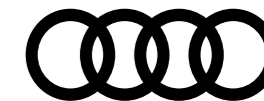


Führung der Familienunternehmer 2015
Foto: Helge Mundt, Hamburg

**add art –
Hamburger Unternehmen zeigen Kunst**

Die exklusive Führung für die Familienunternehmer beginnt am Sonntag, den 20. November 2016, um 12:30 Uhr bei der TER Group. Eine gesonderte Einladung geht allen Mitgliedern zu. Weitere Informationen zur Kunst auch auf www.addart.de.

Audi
Zentrum Hamburg



100 % Audi. 100 % Hamburg.

Exklusive Angebote, eine individuelle Betreuung, ein schneller Kontakt zu Ihrem persönlichen Ansprechpartner und natürlich die Vorteile unserer attraktiven Produktpalette – vieles spricht für die Audi Hamburg GmbH.

Im Raum Hamburg sind wir Ihr ausgezeichnete Partner, wenn es um Ihre Mobilität geht. Mit unserem kompetenten Team, top ausgestatteten Standorten und unserer Nähe zum Konzern versprechen wir Ihnen stets den Service, den Sie von einer Premium Marke erwarten. An unseren Standorten Elbvororte und Ahrensburg bieten wir Ihnen darüber hinaus auch unseren exzellenten **Volkswagen Service** und sind auch in diesem Jahr wieder zum **Audi Top Service Partner** gekürt worden.

100 % Leistung:

- ▶ Fullservice Verkauf & Werkstatt
- ▶ Hol- und Bringservice
- ▶ Individuelle Versicherungspakete
- ▶ Wartung & Verschleiß
- ▶ 24h – Notfallmanagement
- ▶ Unfallschaden-Service
- ▶ Reifenservice- und einlagerung
- ▶ Euromobil – Ersatzwagenservice
- ▶ Airportservice
- ▶ Testwagenpool
- ▶ großer Bestand an sofort verfügbaren Lagerfahrzeugen

www.audizentrum-hamburg.de
Audi Hamburg GmbH

Audi Zentrum Hamburg
Kollaustraße 41-63
22529 Hamburg
Tel. 040 / 54800-0

Audi Elbvororte
Rugenberg 248
22549 Hamburg
Tel. 040 / 8797446-0

Audi Ahrensburg
Gänseberg 7
22926 Ahrensburg
Tel. 04102 / 4909-0

WIR sind Audi
in Hamburg
audizentrum-hamburg.de

Erfolg mit Anstand – Status quo und Bericht aus der Praxis

Unter diesem Motto lud die Stiftung - Club of Hamburg am 1. September direkt nach den Sommerferien in das Hotel Grand Elysée ein.

von Annegret Krug



Der Stiftungsvorstand und Unternehmer Frank Breckwoldt begrüßte die über 50 Gäste und erläuterte ihnen die Idee, die hinter dem gleichnamigen Managementkonzept steht: Im Kern adressiert „Erfolg mit Anstand“ die täglichen ethischen Dilemmata, denen Unternehmer im nationalen und mehr noch im internationalen Geschäft ausgesetzt sind. In diesen Entscheidungssituationen möchte das Konzept eine Wertebasis liefern, auf deren Grundlage wertorientiert geführt werden kann – nach außen sichtbar gemacht durch ein Gütesiegel und Listing im DEX (Deutscher Ethik Index).

Auf dem Podium diskutierten Prof. Dr. Annette Kleinfeld, Stifterin und Leiterin CSR und Sustainability Management am Konstanz Institute of Corporate Governance (KICG), Michael Moritz, Vorsitzender DIE FAMILIENUNTERNEHMER Metropolregion Hamburg und Henning Fehrmann, Inhaber des traditionsreichen Familienunternehmens Fehrmann Metallverarbeitung GmbH und ehemaliger Unternehmer des Jahres in Hamburg. Moderiert wurde die Veranstaltung von Christian Cordes, ebenfalls Stifter des Club of Hamburg. Die hochinteressante Podiumsdiskussion setzten die Gäste auf Einladung des Hotels, in dessen Räumen der Club of Hamburg seine Geschäftsstelle hat, bei Getränken und Imbiss angeregt fort.



Autor: J. Ryan Stradal
Titel: Die Geheimnisse der Küche des Mittleren Westens
Verlag: Diogenes
Umfang: 432 Seiten
Ausstattung: gebunden
ISBN 978-3-257-06975-4

Herzlichen Dank an Bücher Heymann!



Die Geheimnisse der Küche des Mittleren Westens

Erfolg und Misserfolg liegen wohl selten so nahe beieinander wie in der Küche. Aber schon beim Einkauf der Zutaten entscheidet sich das Köchengeschick. Die Zubereitung hat viel mit Handwerk zu tun. Das Können verfeinert sich mit den Jahren, die man am Herd zubringt. Wenigen ist es vergönnt, auf diese Lehrzeit zu verzichten. Es gibt Menschen mit dem vollkommenen Geschmackssinn. Kann es nicht geben? Der Autor J. Ryan Stradal würde widersprechen – mit Nachdruck und in Form dieses Romans, einen besseren Beweis für die kühne Behauptung kann es nicht geben. Und das alles liest sich auch noch überaus unterhaltsam. Wer es ist, der die „Geheimnisse der Küche des Mittleren Westens“ kennt? Eva

Thorvald! Eine begnadete Köchin, die Gaumenfreuden zu kreieren weiß, dass Gourmets und Gastro-Kritiker aus dem Staunen nicht herauskommen. Eine beeindruckende Karriere, umso mehr, weil die Heldin nicht mit dem sprichwörtlich „Goldenen Löffel“ groß wurde. Ihre Kindheit war eine Zeit des Abschieds: Die Mutter verließ die Familie für einen Sommelier und dem Vater war kein langes Leben geschenkt. Und dennoch machte das Mädchen seinen Weg. Eva Thorvald wird zur gefeierten und erfolgreichsten Köchin Nordamerikas. Erfolg und Anerkennung ist auch Stradal zu wünschen, dem mit seinem Roman eine wunderbar leichte, aber nie oberflächliche Familiengeschichte geglückt ist.

Anzeige

Messebau und Service
seit 1978



Familienunternehmen

haben bei uns einen ganz besonderen Stand.



www.mdsmessebau.de

Gelungenes Waagnis

Seca, 1840 als erste Waagenfabrik Deutschlands gegründet, erfindet sich gerade neu. Jetzt ist das Hamburger Unternehmen zum „Familienunternehmen des Jahres“ ausgezeichnet worden

Und dann sagt Frederik Vogel noch: „In zehn bis 15 Jahren wird es kaum noch Waagen geben.“ Er ist einer der Geschäftsführer des Traditionsunternehmens Seca, das seit 176 Jahren, genau, medizinische Waagen herstellt, und trotzdem lächelt Vogel, als er diese Prophezeiung verkündet. Er fühlt sich gut gewappnet, denn die Revolution hat schon begonnen, Frederik Vogel und sein Bruder Robert wollen den Weltmarktführer aus Wandsbek von einem braven Gerätehersteller in eine Art Softwareunternehmen verwandeln. Da die Firmenchefs schon seit vielen Jahren die Zeichen der Zeit erkennen, haben die Verbände „Die Familienunternehmer“ und die „Jungen Unternehmer“ mithilfe einer Jury (siehe Kasten) die beiden in diesem Jahr zum „Familienunternehmen des Jahres“ auserkoren.

VON PHILIPP WOLDIN

Früher mussten die Waagen der Vogels ein paar einfache, aber klare Antworten liefern: Wie viel wiegt ein Patient genau, und wie groß ist er? Das wollten die Ärzte und Krankenschwestern wissen, ein überschaubarer Markt, den das Unternehmen bediente. Deutsche Ärzte wiegen ihre Patienten seltener, in Ländern wie Japan oder den USA gehört der Gewichtstest zu fast jeder Untersuchung. Mit der Zeit etablierte sich der Body-Mass-Index, der das Gewicht in Perspektive zur Größe setzt, aber dennoch immer wieder als ungenau oder sogar missverständlich kritisiert wird. Denn: „80 Kilo bei 1,90 Meter, dieser Wert ist per se weder gut noch schlecht. Es kommt darauf an, was sich hinter dem Wert verbirgt“, erklärt Frederik Vogel. Denn Ärzte interessiert für ihre Diagnose, wie hoch der Fett- und Muskelanteil eines Patienten ist, wie viel der 80 Kilogramm Wasser sind und was die Zellen über den Menschen verraten. Das gilt nicht nur für Mediziner: Immer mehr Menschen überwachen sich selbst medizinisch, zählen ihre Schritte, benutzen Fitnessarmbänder und überwachen den eigenen Blutdruck per App. Wer mit seinem Smartphone ein kleines medizinisches Datenlabor in der Hosentasche herumträgt, erwartet auch von seinem Arzt mehr als nur ein Blutdruckmessgerät und eine staubige alte Waage. Geräte wie der „medical Body Composition Analyzer“ (mBCA) befriedigen die neue Lust an der Selbstvermessung. Robert Vogel sagt: „Wir wollen den Arzt bei seiner Diagnose unterstützen.“ Aus 80 Kilogramm wird das vielschichtige Bild eines Patienten, mit einem genau bestimmbaren Muskel-, Fett-, und Wasseranteil.

Die Firma Seca ist eine Familienangelegenheit, Frederik Vogel, 35, ist für Produktion und Technik zuständig, Robert Vogel, 46, für den Vertrieb der Geräte und das Marketing, der dritte Geschäftsführer Thomas Wessels kümmert sich um die Finanzen. Die Brüder sehen die Firma mit ihren 500 Mitar-



Die beiden Seca-Chefs Robert (l.) und Frederik Vogel mit Produkten ihres Unternehmens am Hammer Steindamm

beitern weltweit als internationales Unternehmen, Umsatz macht Seca in 110 Ländern. Die Geräte stehen in Krankenhäusern, Arztpraxen oder Altenheimen, das Angebot reicht von grammgenauen Babywaagen bis hin zu rollstuhltauglichen Geräten in Altersheimen. Produziert wird in China und in Hamburg, am Hammer Steindamm tüfteln die etwa 250 Mitarbeiter vor allem, die großen Hallen sind eine Mischung aus Bastlerwerkstatt und Ikea-Warenausgabe. Es fehlt etwas an Platz, große Teile der Produktion sind in der Nähe eingelagert und werden mit dem Lkw angekarrt. Doch nun hat die Firma ein angrenzendes Gebäude gekauft, in dem sich früher eine Filiale der pleitegegangenen Baumarktkette Max Bahr befand, in den Büroetagen sollen Mitarbeiter einziehen. Auch hier am Firmensitz ändern sich die Dinge.

Als sich die Brüder Vogel für die Verwandlung entschieden, hieß das erst mal Pionierarbeit. Vier Jahre dauerte die Entwicklung, Robert Vogel nennt das Projekt „unsere kleine Elbphilharmonie“, das Budget wurde um das Sechsfache überschritten, immer wieder stand das Projekt auf der Kippe. Sie ließen aufwendige Studien anfertigen, verglichen ihre Produkte mit jeweils modernster Messtechnik für die ver-

schiedenen Bereiche des Körpers – und schnitten mit ihren neuen Waagen gut ab. Dann folgte Klinkenputzen, bis zu 600 Kongresse pro Jahr, die Vertriebsmannschaften mussten den Ärzten und Krankenschwestern von Japan bis USA erklären, was diese neue Art der Waage kann, warum ein 10.000 Euro teures

Gerät sich lohnt – und dann auf Mundpropaganda hoffen. Das Gerät, das die Firma in die Zukunft führen soll, ist deutlich schwerer als eine Badezimmerswaage und sieht aus wie ein Laufband ohne Laufspur. Der Patient stellt sich auf die Waage, die Füße und die Hände berühren Elektrodenflächen, durch die eine geringe, nicht spürbare Menge an Strom fließt. Bewegt sich der Strom durch den Körper, lassen sich sehr exakte Ergebnisse innerhalb von 17 Sekunden ermitteln. Dabei, so das Ziel, sollen die Daten auch unerwartete Ergebnisse liefern: „Sie gehen mit einer Erkältung zum Arzt, werden von unserem Produkt vermessen, und der Arzt stellt nebenbei fest, dass Sie zu viel Wasser in den Beinen haben.“

Besonders in medizinischen Notlagen kommen die Geräte zum Einsatz: Wenn die Nieren erkrankt sind, lagert sich viel Wasser im Körper ab, ein Wert, der über das Gewicht alleine nicht zu ermitteln ist. Die neuen Geräte können nun genau feststellen, wie viel Wasser sich im Körper befindet und ob sich der Wert verändert hat, spricht die Behandlung an. Bei einem Krebspatienten, der mit einer Chemotherapie therapiert wird, kann der Arzt ermitteln, wie viel Energie der Patient hat, spricht wie viel Muskel-

Familienunternehmer des Jahres

Die Auszeichnung „Familienunternehmer des Jahres“, die gestern Abend im Emporio-Hochhaus verliehen wurde, gehört zu den wichtigsten Wirtschaftsprisen der Stadt. Namhafte Unternehmen wie **Wempe**, **Edding**, **Budnikowsky** oder das Modelabel Closed gehören zu den Siegern der Vergangenheit. Ausgesucht werden die Preisträger in einem aufwendigen Juryverfahren, an dem sich diverse Unternehmer und Vertreter der stiftenden Verbände „Die Familienunternehmer“ und „Die Jungen Unternehmer“ beteiligen. Die „Welt“ ist Medienpartner.

FAMILIENUNTERNEHMER

Gewichtiger Preis für die Brüder Vogel

Body-Mass-Index-Karten auf den Plätzen, zwei deutsche Meister im Bodybuilding auf der Bühne – das sorgte



Michael Moritz, ASU, mit den beiden Preisträgern Frederik und Robert Vogel, Fabian Gewalt, BJU



Die Moderatorin des Abends, Franziska Schenk, mit den Bodybuildern Omid Heydari (l.) und Enrico Hoffmann



Preisträger des Vorjahres Andreas Pfannenberger (Pfannenberger Europe GmbH), Tochter Celine und Katharina Fegebank



Friedrich Görtz und Prof. Dr. Hans-Jörg Schmidt-Trenz unterhielten sich über die Strategien erfolgreicher Unternehmen

zunächst für Verwirrung, aber auch für Gelächter bei der Preisverleihung zum Familienunternehmer des Jahres im Emporio Tower. Vielmehr waren es „gewichtige“ Hinweise auf die diesjährigen Gewinner: Denn die Brüder Frederik und Robert Vogel stellen in ihrem Unternehmen Seca in vierter Generation medizinische Waagen her. Ihr Engagement wurde nun von den Unternehmerverbänden Die Familienunternehmer – ASU und Die Jungen Unternehmer – BJU mit der Trophäe „Schalt-hebel der Wirtschaft“ gewürdigt. Katharina Fegebank, Zweite Bürgermeisterin der Stadt Hamburg, sagte: „Die Familie Vogel hat aus einem kleinen Hamburger Unternehmen einen Weltmarktführer gemacht.“ Doch was ist das Geheimnis von Seca? „Nur wenn man zusammen – auch mit den Mitarbeitern – an einem Strang zieht, funktioniert es“, verriet Frederik Vogel. Und Michael Moritz, Vorsitzender Die Familienunternehmer, betonte in seiner Rede: „Leidenschaft ist das, was Unternehmen erfolgreich macht.“ Aus Sicht von Unternehmer Friedrich Görtz liegt ein Grund des Erfolgs auch darin, „langfristig zu denken und nicht an Gewinnmaximierung, sondern an Gewinnoptimierung“. Der Meinung schloss sich der Hauptgeschäftsführer der Handelskammer Hamburg, Hans-Jörg Schmidt-Trenz, an, der außerdem betonte: „Zusätzlich gilt es, eine Version zu haben und diese hartnäckig zu verfolgen.“ Die ehemalige Eisschnellläuferin Franziska Schenk moderierte den Abend und wusste ganz genau, wovon die zwei Geschäftsmänner sprachen. Auch ihr Mann ist Familienunternehmer. Steckt denn wirklich immer eine Frau hinter dem Erfolg? „Ich denke schon. Zumindest muss immer einer in der Partnerschaft dem anderen den Rücken freihalten. Bei uns bin ich diejenige, heute Abend jedoch ist es andersherum. Da muss mein Mann auf unsere drei Kinder aufpassen.“ Der Erfolg der Bodybuilder ist übrigens neben einem konsequenten Training auch auf die Ernährung zurückzuführen. In Wettkampfzeiten vertilgen sie bis zu 30 Eier am Morgen – aber nur das Eiweiß.



Mehr von unserem Karikaturisten Burkhard Mohr finden Sie in seinem neuesten Buch mit dem Titel „Highlights im Dunkeln“ (Verlag Lempertz Edition).

ISBN 978-3-945152-19-5
www.burkhard-mohr.de



TONI MOMTSCHEW
F O T O G R A F I E

EVENT · PORTRAIT · STILL LIFE · ARCHITEKTUR · FOOD

LOTTESTRASSE 27 · 22529 HAMBURG · INFO@MOMTSCHEW.DE · MOBIL 0163 83 94 294

IMPRESSUM

Herausgeber und verantwortlich für den Inhalt:

DIE JUNGEN UNTERNEHMER
RK Metropolregion Hamburg
www.junge-unternehmer.eu
Regionalvorsitzender – Fabian Gewalt
gewald Steuerberatungsgesellschaft mbH,
Winterhuder Weg 146, 22085 Hamburg

DIE FAMILIENUNTERNEHMER e. V.
RK Metropolregion Hamburg
www.familienunternehmer.eu
Regionalvorsitzender – Michael Moritz
CatCap GmbH,
Valentinskamp 24, 20354 Hamburg

Landesgeschäftsstelle Hamburg
Birgitta Schoch, Tel. 040 - 81 99 42 58
schoch@familienunternehmer.eu
Postadresse: Charlottenstraße 24,
10117 Berlin

Redaktion:

redaktion@hhun.de
Malte Wettren, David Friedemann,
Dr. Björn Castan, Xenia Mergler,
Nathalie Rieck
Redaktionsanschrift: c/o Laborato,
Colonnaden 46, 20354 Hamburg

Konzeption und Gestaltung:

Laborato
Colonnaden 46, 20354 Hamburg
www.laborato.de

Erscheinungsweise: 4x jährlich

Anzeigen:

David Friedemann, T +49 (0)40 7296 90 21
anzeigen@hhun.de
Auflage: 3.000 Exemplare,
unentgeltliches MitgliederMagazin

Druck & Versand:

RieckDruck GmbH, Lise-Meitner-Allee 5,
25436 Tornesch, www.riekdruck.de

Nächster Redaktionsschluss:

25. November 2016

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, **HAMBURGER UNTERNEHMER** von Ansprüchen Dritter, die durch die Verwendung von zur Verfügung gestellten Materialien entstehen, freizustellen.

In manchen Fächern ist der Senat versetzungsgefährdet

Familienunternehmer stellen **Rot-Grün** ein Zeugnis aus: eine 2, eine 2 minus, eine 3 minus und zweimal eine 4

MICHAEL MORITZ

⌘ Vor einigen Wochen haben Hamburger Schüler ihre Zeugnisse erhalten, bevor sie in die wohlverdienten Sommerferien gegangen sind. Auch die Politik macht eine Sommerpause. Zeit, eine Zwischenbilanz zu ziehen: Würde man dem Hamburger Senat ein Zeugnis ausstellen, würde es nach Ansicht vieler Familienunternehmer nur für eine Gesamtnote „Drei“ reichen. Benötigt werden wirtschaftliche Entwicklung, Digitalisierung, Integration von Flüchtlingen, Infrastruktur und Bildung. Und eines fällt auf: In einigen Fächern ist der Senat versetzungsgefährdet.

In puncto wirtschaftliche Entwicklung lassen sich wie überall in Deutschland zurzeit noch gute Wachstumswerte feststellen. Allerdings lohnt sich ein genauerer Blick: Niedrige Zinsen und ein billiger Euro wirken wie Doping. Unternehmen müssen aufpassen, sich hiervon nicht abhängig zu machen. Gefühl geht es allen gut. Als Unternehmer weiß ich aber: Wenn Selbstzufriedenheit einsetzt, ist der Grundstein für den Abstieg gelegt. Alle Unternehmenskrisen finden ihren Ursprung in solchen Phasen, wenn nicht genug in die Zukunft investiert wird. Genau das ist in

Hamburg der Fall, denn längerfristig wird der aktuell erfreuliche Zustand nicht anhalten. Deswegen braucht Hamburg dringend eine langfristige Wachstumsperspektive. Und zwar eine jenseits vom Hafen und von Hapag, bei Letzterem musste die Stadt erst neulich Hunderte von Millionen abschreiben.

Schaut man auf die Gründerszene Hamburgs, lässt sich feststellen: Berlin hat Hamburg in den letzten sieben bis acht Jahren deutlich abgehängt. Das Venturecapital und die Start-up-Hochburg liegen nicht an der Elbe, sondern in der Hauptstadt. Fakt ist, dass die Hamburger Politik viel zu spät die Aufmerksamkeit auf Innovationen und die Digitalwirtschaft gelenkt hat. Es fehlt die nötige Kraftanstrengung und eine langfristige Perspektive, um in diesem Bereich 100.000 neue Arbeitsplätze zu schaffen. „Innovationshauptstadt Hamburg“? Ein leeres Versprechen des Se-

nat! Doch natürlich gibt es auch etwas Positives zu berichten: Der Senat verwaltet mit ruhiger Hand und weitgehend skandalfrei. Alles zusammen macht das für das Fach „wirtschaftliche Entwicklung“ eine 3 Minus.

In puncto Digitalisierung bekommt der Senat eine Drei minus. Beim Breitbandausbau steht Hamburg im Bundesvergleich nicht schlecht da. 94,4 Prozent aller Haushalte sind mit einem Anschluss versorgt, der mindestens 50 Mbit/s bietet. Das sieht aber anders aus, wenn man sich die Digitalisierung der Verwaltung ansieht. Am Beispiel der digitalen Justiz zeigt sich: Der Senat unternimmt nicht mehr als nötig. 2026 sollen bundesweit alle Akten der Gerichte und Ermittlungsbehörden digital sein. Immerhin: Der digitale Rechtsverkehr soll bis zum Jahresende beim Sozial- und beim Landessozialgericht Realität werden. Bei größeren Gerichten werden „erforderliche Geschäftsprozesse erarbeitet“. Sprich: Frühestens 2026 erfolgt eine digitale Umstellung. Andere Bundesländer sind bereits viel weiter – etwa Bremen, Hessen, Sachsen oder Berlin.

Beim Fach Integration von Flüchtlingen greift der Senat auch zu innovativen Lösungen. So würde eine eigene

Arbeitsvermittlung für jugendliche Flüchtlinge aufgebaut, da auf die Leistungen der Bundesagentur für Arbeit alleine nicht vertraut wird. Insgesamt wird dieser großen Herausforderung konstruktiv begegnet – deswegen bekommt der Senat hier eine Zwei.

Für die Fächer Infrastruktur und Bildung aber gibt es nur je eine Vier. Die Landesregierung ist sich uneins über die Zukunft des Hafens – und auch über die Zukunft des gesamten norddeutschen Wirtschaftsraumes. Das gefährdet den Wirtschaftsstandort Hamburg. Wir brauchen dringend eine Strategie gegen die Verschlickung der Elbe. Stattdessen konzentriert sich der Senat auf neue Fahrradwege. Nötig wären wirtschaftliche Investitionen. Schlecht sieht es auch bei der Bildung aus. Hier bleibt Hamburg in bundesweiten Vergleichen auf den hinteren Plätzen. Auch unsere Hochschulen können mit München und Berlin nicht mithalten. Bei der Bildung braucht Hamburg Nachhilfe!

Gesamtnote „Drei“ also – das ist okay, mehr nicht. Der Senat sollte die Sommerpause nutzen, um herauszufinden, wie man das Bestmögliche für Hamburg herausholt. Denn Potenzial hat unsere Stadt, nur fehlen Konzepte für die wirtschaftliche Zukunft.



Michael Moritz ist Regionalvorsitzender des Verbandes „Die Familienunternehmer“ in Hamburg

Clipping: „Abendblatt“, 20.08.2016

JANNE MÜLLER-WIELAND



Portrait

Janne Müller-Wieland

Janne Müller-Wieland spielt für den UHC in Hamburg und seit fast zehn Jahren für die deutsche Damen-Hockeynationalmannschaft. Rio 2016 waren ihre dritten Olympischen Spiele und wurden mit dem Gewinn der Bronzemedaille gekrönt.

Rio ist mittlerweile Ihre dritte Olympiastation - nach London und Peking, wo Sie damals die jüngste deutsche Spielerin waren. Wie kann man diese Erlebnisse beschreiben?

Janne Müller-Wieland: Alle drei Olympischen Spiele waren einzigartig, aber auch alle anders. Asien, Europa und Südamerika – unterschiedlicher geht's kaum. Was man in den drei bis vier Wochen dort erlebt, kann man fast gar nicht beschreiben und wahrscheinlich mit nichts anderem vergleichen. Es ist ein absolutes Privileg für uns alle und ich bin mir sicher, dass diese Erlebnisse auch unsere Persönlichkeit und Lebenserfahrung für immer prägen werden. Ich möchte keine der drei Erfahrungen missen, obwohl mir Rio mit der wunderschönen Bronzemedaille zumindest vom Abschluss her natürlich am besten gefallen hat.

Sie haben sich in einem packenden olympischen Turnier mit Ihrer Mannschaft schließlich gegen Neuseeland die Bronzemedaille gesichert. Mit welchen Strategien bewältigen Sie diese Achterbahn der Gefühle? Die Mannschaft hatte ja im Halbfinale zunächst im Shootout gegen die Niederlande verloren. Arbeiten Sie zum Beispiel mit einem Mentalcoach?

Müller-Wieland: Ich persönlich bin sehr gut darin, solche Achterbahnen der Gefühle zu verarbeiten. Vor allen Dingen, weil ich in die Vergangenheit nur schaue, um Konsequenzen für die Zukunft zu ziehen. Unsere Halbfinal-Niederlage war unglaublich knapp. Eigentlich standen wir mit eineinhalb Füßen schon im Finale. Das Spiel dann zu verlieren ist wahnsinnig bitter. Aber wir hatten noch eine Chance. Und es war klar, wenn wir lange rumjammern, werden wir nicht rechtzeitig wieder auf die Spur kommen. Und im Umkehrschluss hieß die knappe Niederlage ja auch, dass wir ganz nah dran sind, fast Holland geschlagen hätten und damit jeden schlagen können, wenn wir so eine Leistung wieder abrufen. Das gibt natürlich Mut für das nächste Spiel. Einen Mentalcoach haben wir nicht mehr, unser Co-Trainer hat die Rolle übernommen und ist meiner Meinung nach auch der beste, den wir jemals hatten.

Der Hamburger Kapitän der Herren-Hockeynationalmannschaft, Moritz Fürste, hat sich in Rio der Kritik einiger Spitzensportler an der Kanzlerin angeschlossen, sie solle sich nicht nur beim Fußball, sondern auch endlich einmal bei anderen Sportarten präsent zeigen. Wie ist Ihre Meinung dazu?

Müller-Wieland: Im Prinzip sehe ich das genauso. Im Dorf sieht man öfters andere Staatsoberhäupter zu Besuch kommen und das ist immer ein schönes Zeichen. Ich denke oder hoffe aber immer, dass es für die Abwesenheit vermutlich gute Gründe gibt. Bei unserer Rückkehr in Frankfurt hat Bundespräsident Gauck, der übrigens zur Eröffnungsfeier kommen sollte, aber kurzfristig wegen einer Zahn-OP absagen musste, eine sehr gute Rede gehalten.

Schaut man sich die Herren und Frauen-Hockeykader an, scheinen überproportional viele Spieler in Hamburg ihre Karrieren gestartet zu haben. Ist das Zufall oder gibt es hier besondere Bedingungen, zum Beispiel in der Jugendarbeit?

Müller-Wieland: Wir haben in Hamburg einfach unheimlich viele Hockey-Vereine, so dass viel mehr Kinder die Möglichkeit haben, überhaupt mit Hockey anzufangen. Dazu kommt, dass wir uns seit Beginn mit anderen guten Teams und Spielerinnen bei Hamburger Meisterschaften messen mussten und konnten. Das Hamburger Auswahltraining hatte auch immer gute Trainer und gute Kinder, da wird man natürlich besser, als wenn man das einzige Talent im einzigen Hockeyclub der ganzen Stadt ist.

Nach dem bereits abgeschlossen Bachelorstudium an der Uni Hamburg machen Sie gerade Ihren Master an der HSBA. Wohin soll sich Ihre berufliche Karriere noch entwickeln?

Müller-Wieland: Ich habe bereits nach London 2012 angefangen, zu arbeiten und dann 2014 einen MBA an der HSBA gestartet, den ich gerade abgeschlossen habe. Zwei Wochen vor Olympia habe ich meine Masterarbeit fertig geschrieben, eingereicht und die mündliche Prüfung dazu abgelegt. Im Oktober starte ich als Unternehmensberaterin bei Ernst & Young.



Wo steht mein Unternehmen, wenn ich nicht mehr an der Spitze stehe?

Die Zukunft steckt voller Fragen.
Finden wir gemeinsam Antworten.
Persönlich, fair, genossenschaftlich.

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir unterstützen Sie in jeder Unternehmensphase.

Von der Unternehmensgründung über Wachstumspläne bis zur Nachfolgeregelung – mit der Hamburger Volksbank haben Sie einen erfahrenen Partner an Ihrer Seite, auf den Sie sich immer verlassen können. Als Bank vor Ort kennen wir den Hamburger Wirtschaftsraum sehr genau und unterstützen Sie in allen Phasen Ihres Unternehmerlebens. Kompetenz, Persönlichkeit und Nähe sind unsere Leistungsversprechen, damit Sie sich voll und ganz auf Ihr Unternehmen konzentrieren können. Nehmen Sie uns beim Wort – unser Beratungsmotto lautet „**Man kennt sich.**“

Sie haben Fragen? Rufen Sie Ihre persönliche Ansprechpartnerin Karen Gruel unter Telefon: 040/3091-9401 an.

 **Hamburger Volksbank**
Man kennt sich.

www.hamburger-volksbank.de

In die
Vergangenheit
schaue ich nur,
um Konsequenzen
für die Zukunft zu
ziehen

10 JAHRE
WEMPE
GLASHÜTTE 1/SA

Wo ließe sich Zeitgeschichte
besser schreiben als an einem
Ort, der viel zu erzählen hat:
1910 wurde die Sternwarte in



der renommierten Uhrmacher-
stadt Glashütte erstmals in Betrieb
genommen. Knapp 100 Jahre
später bescherte ihr der Wieder-
aufbau durch die Firma WEMPE
große Aufgaben: Mit der Ein-
richtung der einzigen Prüfstelle

nach deutscher Chronometernorm
und der Etablierung der WEMPE
Uhrmacherschule bildet die Stern-
warte in Glashütte heute den perfek-
ten Produktionsstandort für die
Armbandchronometer der WEMPE
GLASHÜTTE 1/SA Kollektion.

**DIESE LIMITIERTE 10-JAHRES-SONDEREDITION
HÄLT ALLES AUS. AUCH NEIDISCHE BLICKE.**



WEMPE
Zeitmeister

GLASHÜTTE 1/SA

Hamburg: Mönckebergstraße 19 und Jungfernstieg 8

WEMPE ZEITMEISTER Sport Taucher Chronograph DLC in Edelstahl/DLC schwarz beschichtet
mit Automatikwerk. Geprüftes Chronometer. Limitiert auf 100 Exemplare. Für € 3.975 exklusiv
erhältlich bei Wempe. Verwaltung: Gerhard D. Wempe KG, Steinstraße 23, 20095 Hamburg

An den besten Adressen Deutschlands und in London, Paris, Madrid, Wien, New York und Peking. www.wempe.de

