

BUSINESS & PEOPLE

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN AUS DER METROPOLREGION HAMBURG

WIR GEBEN MEHR ... und das konstant!



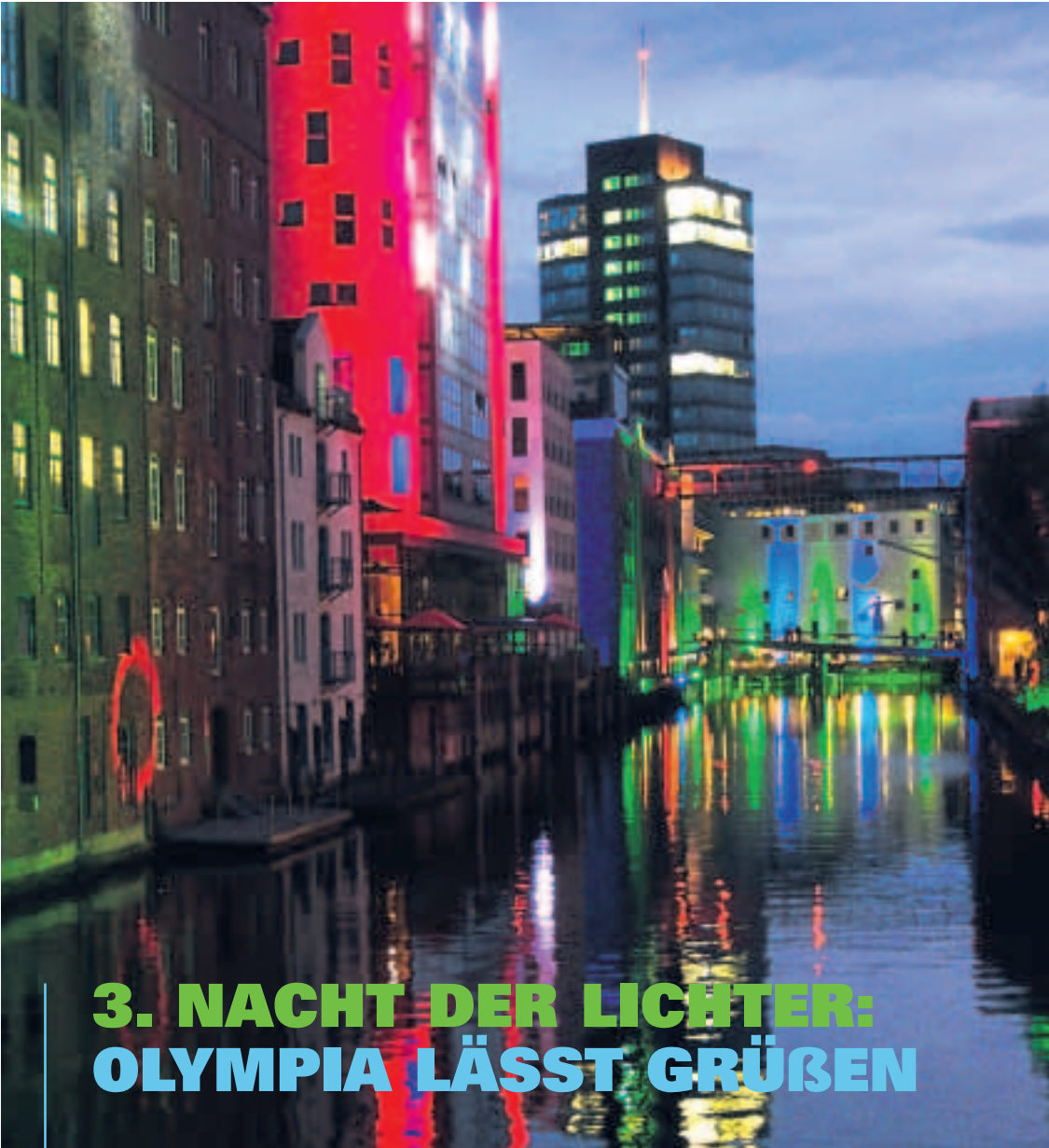
DRUCKER · PLOTTER · SCANNER · KOPIERER

Rudolf-Diesel-Straße 1 · Buxtehude
Tel. 0 41 61 / 8 10 12
Fax 0 41 61 / 8 48 42

WWW.WATZULIK.DE

WATZULIK
BÜRO- UND KOPIERTECHNIK

INTERVIEW	BILDUNG	KREATIVE	KLINIK	GARTEN	FOOD
					
Museumsdirektor Rainer-Maria Weiss und Thorsten Römer Seite 2	Duales Studium: So stellt sich die hochschule 21 auf Seite 3	Zehn Jahre Agentur Kernhaus in Jork Seiten 12 + 13	Elbeklinikum setzt Standards bei der Hautkrebsvorsorge Seite 16	Carsten Matthias: „Jetzt wird der Frühling gepflanzt.“ Seite 22	Heiß auf Eis: 60 Jahre Eisbär in Apensen Seite 31



3. NACHT DER LICHTER: OLYMPIA LÄSST GRÜßEN

Wenn sich eine Stadt auf die Olympischen Spiele 2024 freut, dann ist es Hamburg. Und Harburg! Mehr als 50 Bauwerke sind jetzt bei der 3. Nacht der Lichter im Binnenhafen illuminiert worden. Der Channel leuchtete in den olympischen Farben. Etwa 15 000 Besucher nutzten die dritte Auflage des Events unter Federführung von channel hamburg e.V., um wieder einmal an der Harburger Wasserkante zu feiern. Besondere Höhepunkte: das Engagement der Channel-Gastronomie, der Olympia-Talk mit Moderatorin Bettina Tietjen und der Lichterlauf mit rund 1000 Startern. wb

Mehr zum Channel im Immobilien-Special auf Seite 10.

Dürres Internet? Erst kommt der Frust, dann stellt sich die Standortfrage

i In dieser Ausgabe: Das Immobilien-Special 2015

REPORT Ungleich verteilt, unkalkulierbar und oft unbefriedigend: So ist die Breitband-Versorgung im Hamburger Süden

Von Wolfgang Becker

Internet für alle – diese vollmundige Ankündigung auf Bundesebene wird wohl auf lange Sicht ein frommer Wunsch bleiben. Exorbitante Kosten für den Ausbau der hochleistungsfähigen Glasfasertechnologie bis in jedes Haus, die teils chaotischen Folgen der Marktregulierung im Bereich Telekommunikation, beinhardter Konkurrenzkampf in den lukrativen Gebieten und ständig steigende Up- und Downloadraten selbst beim privaten Gebrauch sorgen für Frust bei den Usern, aber auch bei den politisch Verantwortlichen, die angetreten sind, ihre Regionen zukunftsfähig zu machen.

Die Situation südlich der Elbe, hier vor allem in den Landkreisen, lässt sich auf eine einfache Formel bringen. Das haben die Recherchen von Business & People ergeben. Je mehr Menschen auf einem Quadratkilometer wohnen, desto besser ist die Breitband-Versorgung. Im Umkehrschluss heißt das: Je größer die Fläche, desto schlechter die Versorgungsdichte. Während in Ballungsräumen wie Stade, Buchholz, Lüneburg und natürlich Hamburg eher

wenig Probleme auftreten, gibt es auf dem flachen Land noch zahllose „weiße Flecken“.

Nervig ist das für private Nutzer, existentiell für die Wirtschaft. Wilfried Seyer, Chef der Wirtschaftsförderung im Landkreis Harburg GmbH, sagt klar: „Kein neues Gewerbegebiet mehr ohne Glasfaser.“ Selbst im Wohnungsbau ist eine gute Internetanbindung mittlerweile ein Muss – ohne Glasfaser wird das Vermieten schwieriger. Dennoch überrollt die digitale Revolution die Entscheider. Rainer Remppe, Landrat im Landkreis Harburg, sitzt in der Zwickmühle – einerseits muss das Landkreis-Glasfasernetz dringend aufgerüstet werden, andererseits schwanken die Rahmenbedingungen zwischen unklar (Fördermittel) und restriktiv (der freie Markt hat Vorrang). Investitionen aus eigenem Antrieb werden schnell zum finanziellen Blindflug. Und: Die heute diskutierten Leistungsdaten sind de facto schon überholt. Interessant ist dagegen die Situation in Hamburg: Wer dort nachfragt,

stößt auf das große Schweigen. Selbst offizielle Stellen sind nicht wirklich informiert. Die Telekommunikationsanbieter tun alles, um sich nicht in die Karten gucken zu lassen. Und die Handelskammer sagt: „Von Problemen ist uns nichts bekannt.“ Zahlen? Karten? Fehlanzeige. Mehr zum Thema auf den Seiten 4 bis 7

Exklusiv im Netz:

Ab sofort online: www.business-people-magazin.de



Premiere im world wide web: Ab sofort ist Business & People mit einer nagelneuen Homepage im Internet vertreten. Mehr als 600 Artikel aus der Wirtschaft im Süden Hamburgs und der Metropolregion sind bereits vorhanden – ein reicher Fundus an Informationen aus allen Bereichen; technisch perfekt für PC, Tablet und Smartphone. Seite 8

GRÜN

IST UNSERE NEUE FARBE*

THINK ABOUT

* GIUNF

www.think-about.net

Vieles neu: neue Farbe, neue Köpfe, neue Räume und noch mehr gute Ideen. Ihre Agentur im channel hamburg für klassische Werbung, Standortmarketing, Public Relations und Events. Schon an uns gedacht?



Editorial

Wolfgang Stephan (links) und Wolfgang Becker

Alles Breitband oder was?
www.business-people-magazin.de

Es soll noch heute Menschen in Europa geben, die nie aus ihrem Dorf heraus gekommen sind. Ihre Welt ist klein und beschaulich, aus unserer Perspektive vielleicht sogar ärmlich, aber wenn sie 80 Jahre alt sind, dann blicken sie auf ein erfülltes Leben zurück, das tatsächlich lang war. Deutschland gehört sicherlich zu den europäischen Stress-Zonen. Kurz: Unsere Zeit läuft schneller. 80? Wir hätten gern 160 Jahre Zeit.

Am besten abzulesen ist das bei den Übertragungsraten im Internet. Wer heute auf der Höhe der Zeit sein will, hat wenigstens ein Glasfaserkabel vor der Haustür, besser noch: in der Wohnung. Dörfer, in denen das wegen ihrer peripheren Lage nicht so einfach zu bewerkstelligen ist, sind von der vielleicht revolutionärsten Entwicklung seit Erfindung des Stroms abgeschnitten. 2000Kbit/s? Hallo? Das ist Steinzeit! 6000 Kbit/s? Das ist allenfalls Bronzezeit. Heute reden wir über 100 Mbit/s – schlimmer noch: Wir sprechen bereits über Gigabit/s. Doch stopp: Zu Beginn der Internetentwicklung in der 90er-Jahren konnten erst 4,6, dann 9,2 Kbit/s übertragen werden. Das war, um im Bild zu bleiben, dann so etwa das „Paläozän“ – das Erdzeitalter vor 60 Millionen Jahren, in dem die ersten Primaten auf der Bildfläche erschienen sein sollen.

Die **Breitbandversorgung** ist Titelthema der neuen Ausgabe von Business & People. Der Anschluss ans schnelle Internet ist ein „Muss“ für die Wirtschaft und ein „Sollte auf jeden Fall“ für jeden Privathaushalt. B&P hat sich im Süden Hamburgs umgesehen und einen umfassenden Report erstellt.

Und noch ein großes Thema: Immobilien. Zum zweiten Mal bringt B&P ein **Immobilien-Special** heraus, das auch wieder auf der EXPO REAL in München ausliegen wird. Auf 32 Seiten finden Sie zahlreiche Themen aus den Bereichen Bauen, Wohnen, Gewerbeflächen, Stadtentwicklung und Service.

Insgesamt 64 Seiten umfasst die Ausgabe 3/2015. Viel Stoff zum Lesen. Viel zu entdecken. Viel Gelegenheit, einfach mal für einen Moment die Zeit anzuhalten und zu schauen, was die Wirtschaft im Hamburger Süden zu bieten hat. Und das Beste: All dies können Sie auf der brandheiß freigeschalteten Homepage unter www.business-people-magazin.de sowohl auf Ihrem PC als auch auf dem Smartphone nachlesen. Schauen Sie rein, und lernen Sie die Wirtschaft im Hamburger Süden noch besser kennen.

Wolfgang Stephan
Wolfgang Becker

Impressum

BUSINESS & PEOPLE

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

CHEFREDAKTEUR: Wolfgang Stephan (verantwortlich)

OBJEKTLÉITUNG: Wolfgang Becker

REDAKTION: Peter von Allwörden, Julia Balzer, Wolfgang Becker, Martina Berliner, Catharina Meybohm, Urte Michaelsen, Volker Reimann, Rachel Wahba

KORREKTORAT: Urte Michaelsen

LAYOUT/PRODUKTION: Gunda Schmidt

ANZEIGEN: Sönke Giese (verantwortlich)

VERTRIEB: Achim Preißler

AUFLAGE: 61 500

HERAUSGEBER: Zeitungsverlag Krause GmbH & Co. KG, Glückstädter Straße 10, 21682 Stade

GESCHÄFTSFÜHRER: Georg Lempke

DRUCK: Pressehaus Stade, Zeitungsdruck GmbH, Glückstädter Straße 10, 21682 Stade

Neun Fragen an Professor Dr. Rainer-Maria Weiss und Thorsten Römer



Auf der Suche nach neuen Geschäftsfeldern

Die wirtschaftliche Komponente der Museumsleitung – GESPRÄCH mit Professor Dr. Rainer-Maria Weiss, Direktor des Archäologischen Museums Hamburg, und dem designierten kaufmännischen Geschäftsführer Thorsten Römer

Professor Dr. Rainer-Maria Weiss (links), Direktor des Archäologischen Museums Hamburg in Harburg, freut sich auf die Unterstützung: Thorsten Römer übernimmt zum 1. Januar die kaufmännische Geschäftsführung des Hauses. Das Foto zeigt beide auf dem Museumsplatz.

Foto: Wolfgang Becker

Nicht nur in Unternehmen übernehmen Geschäftsführer Verantwortung für die Entwicklung und die Zahlen, auch in Stiftungen des öffentlichen Rechts ist dies der Fall. So eine Stiftung ist das Archäologische Museum Hamburg, zu dem auch die Harburger Stadtgeschichte (Helms-Museum) gehört. Als neuer kaufmännischer Geschäftsführer hat sich Thorsten Römer gegen 65 Mitbewerber durchgesetzt – langjähriger Chef der Harburger Anzeigen und Nachrichten, die 2013 eingestellt wurden. In dieser Position hatte er 2004 den Harburger Kulturtag initiiert. Mit ihm und mit Professor Dr. Rainer-Maria Weiss, Direktor des Museums, sprach B&P-Redakteur Wolfgang Becker.

B&P: Was sind die Herausforderungen bei der Geschäftsführung eines Museums?

Weiss: Es gibt Wünsche und Herausforderungen. Der wichtigste Wunsch ist der, dass Geld nicht nur verwaltet wird, sondern dass auch versucht wird, Geld zu gewinnen – durch zusätzliche Sponsoren. Wir hatten bislang noch nie einen Vollzeitgeschäftsführer. Als ich hier anfang, gab es eine Teilzeit-Geschäftsführerin, später war ein kaufmännischer Geschäftsführer für alle Museen im Stiftungsverbund zuständig, dann wurden wir kaufmännisch mitbetreut von Herrn Thorsten Pück, der eigentlich für das Völkerkundemuseum zuständig ist. Unsere Geschäftsführer waren durch die zeitliche Limitierung eigentlich nie in der Lage, eigene Geschäftsfelder zu entwickeln und Aktionen zu unternehmen, aus denen heraus neue finanzielle Möglichkeiten hätten entstehen können.

B&P: Das heißt, der kaufmännische Geschäftsführer soll durchaus eigene Aktivitäten entwickeln?

Weiss: Ich würde mich sehr darüber freuen, wenn ein Ganztagsgeschäftsführer nach der Abarbeitung des Ta-

geschäfts dann den Kopf frei hat zu überlegen, was man aus dem Apparat machen kann, um Geld zu verdienen. Wie haben hier ein Museum, ein Theater, eine Lounge, eine Bodendenkmalpflege mit Landesarchäologie – alles Bereiche, wo viel Geld durchfließt. Wo Publikum da ist. Wo öffentliche Aufmerksamkeit da ist. Was also kann ich mit diesem „Produkt“ machen, um Geld zu verdienen. Das ist wohl das A und O des kaufmännischen Denkens: Wie verdiene ich mit meinem Produkt Geld?

B&P: Herr Römer, was hat Sie an dieser Aufgabe gereizt?

Römer: Als gebürtiger Harburger ist mir das Museum von klein auf an bekannt. Mich reizt die Aufgabe, etwas mitzugestalten. Das ist eine große Herausforderung, zumal wir alle wissen, dass die staatlichen Zuwendungen nicht ins Unermessliche steigen werden. Letztendlich geht es um das Werben von Kunden und die Generierung zusätzlicher Gelder. Je mehr finanzielle Mittel wir zur Verfügung haben, desto hochwertigere Ausstellungen werden wir konzipieren können und die Aufmerksamkeit steigern. Ich denke, das ist im Paket eines Museums hochattraktiv. Auch für einen kaufmännischen Geschäftsführer.

B&P: Sie sprechen von Kunden, aber es geht wohl mehr um eine Art Mäzenatentum, verstehe ich das richtig?

Weiss: Nicht nur. Es gibt ja auch mal vorübergehende Geschäftsbeziehungen, weil man gemeinsam ein Projekt entwickelt, für das wir Sponsoren suchen.

B&P: Wie könnte ein neues Geschäftsfeld aussehen?

Weiss: Nehmen wir etwa das Beispiel Bodendenkmalpflege. Wir machen Ausgrabungen. Wo immer wir ausgraben, kommt der Kampfmittelräumdienst und verweist auf die Kampfmittelverordnung. Nun streiten wir uns

mit denen, wer zuerst graben darf – der Archäologe oder der Kampfmittelräumdienst. Da wir Archäologen das Denkmalschutzgesetz auf unserer Seite haben, gewinnen wir. Folge: Während wir ausgraben, steht ein Kampfmittelräumer daneben und guckt in die Grube, damit uns nichts passiert. Dafür kriegt ein Mann am Tag 550 Euro. Wie wäre es, wenn wir hier jemanden qualifizieren und zertifizieren, der diese Aufgabe der Überwachung mitmachen kann? Das könnte ein Geschäftsfeld sein. Oder: Die Museen haben Fördervereine. Die könnten beispielsweise eine ausgegründete Firma betreiben, die dann völlig anderen rechtlichen und verwaltungstechnischen Regeln unterliegt als eine Stiftung öffentlichen Rechts. Ein Verein kann so ziemlich alles tun, wenn es steuerrechtlich in Ordnung ist. Da könnte man überlegen, was für Geschäftsfelder man mit dem Verein entwickeln könnte.

B&P: Da gibt es mit Professor Dr. Peter Hornberger ja einen findigen Vorsitzenden...

Weiss: Wir haben einen ganz tollen Verein, da gibt es keine Reibungen. Ein Online-Shop wäre übrigens so eine Idee. Wir befinden uns ohnehin gerade inmitten einer digitalen Strategie, in dem Zusammenhang könnte auch ein Online-Shop ausgebaut werden. Also Tätigkeitsfelder gibt es genug.

B&P: Herr Römer, Sie fangen zum 1. Januar an. Gibt es aus Ihrer Sicht schon ein Projekt, das Ihnen besonders am Herzen liegt?

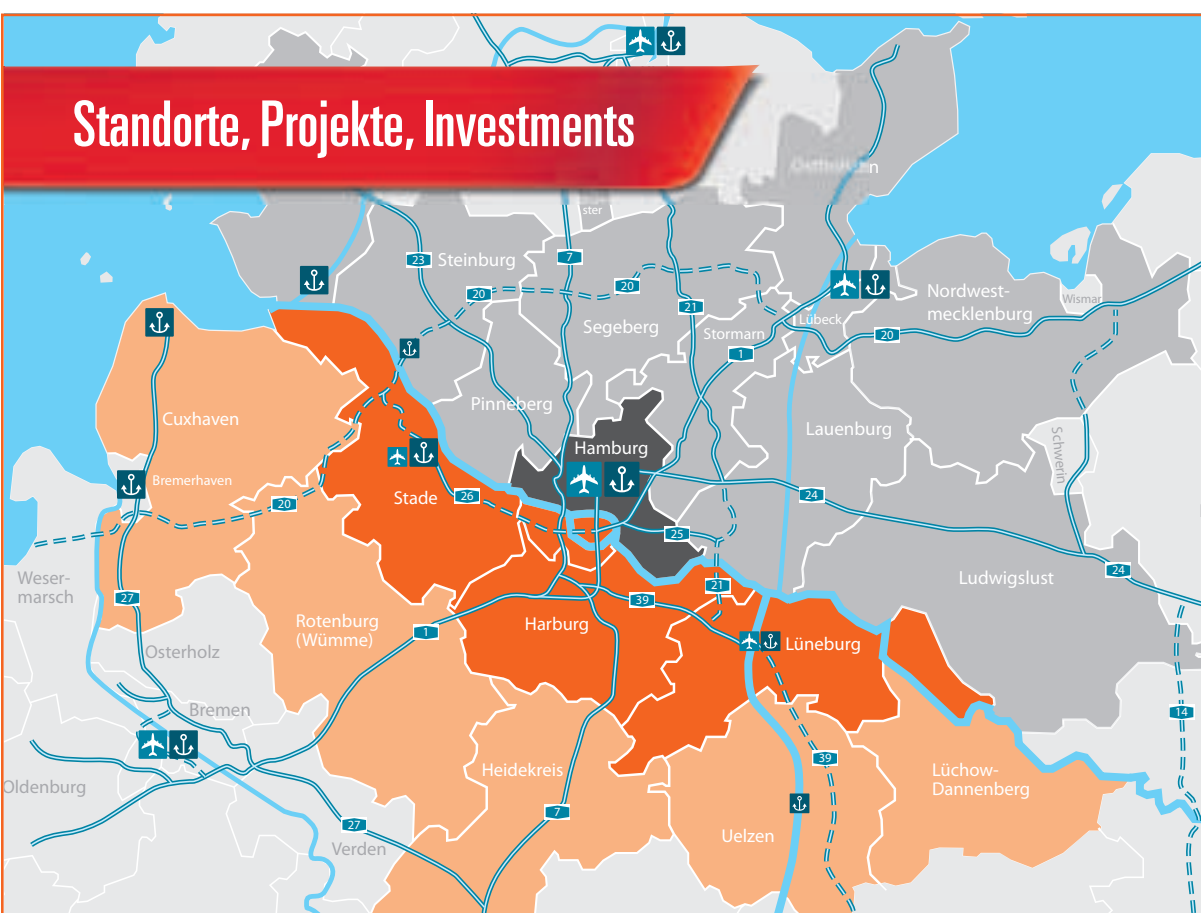
Römer: Professor Weiss hat es ja schon angedeutet. Ich denke, dass wir in der Digitalisierung schon weit fortgeschritten sind, aber das gilt es natürlich weiterzuentwickeln. Da sehe ich auch meine Aufgabe. Marketing, Sponsorensuche – alles, was das Museum weiterbringt. Dabei möchte ich den Direktor unterstützen.

B&P: Wie steht denn das Museum wirtschaftlich dar?

Weiss: Das Museum steht wirtschaftlich solide dar. Wir sind das Hamburger Museum, das bislang keine roten Zahlen geschrieben hat. Auch nachdem wir aus der Stiftung Historische Museen wieder in die Selbstständigkeit entlassen wurden, haben wir die Jahre 2013, 2014 und 2015 mit dem berühmten schwarzen Null abgeschlossen. Das heißt nicht, dass wir zu Höhenflügen in der Lage sind, aber es heißt, dass die Zuwendung, die wir bekommen, ausreicht, um zu existieren. Für alles, was wir mehr unternehmen wollen, brauchen wir Drittmittel. Bei der Bodendenkmalpflege geht es nach dem Verursacherprinzip: Alle archäologischen Ausgrabungen sind durch diejenigen finanziert, deren Bauprojekte die Grabungen nötig machen. Für sonstige Aktivitäten brauchen wir Sponsoren.

B&P: Wie steht es um die Einrichtung einer Dependence für die frühe Harburger Stadtgeschichte im Harburger Schloss?

Weiss: Wir tragen jetzt die letzten Bausteine für die Finanzierung zusammen und wollen im Oktober mit den ersten vorbereitenden archäologischen Maßnahmen beginnen – von deren Ergebnis hängt der Umbauaufwand ab. Wir wissen nichts über die Gründung. Wir wissen auch nicht, ob das jetzige Gebäude auf den Festen der Horeburg steht oder ob die alte Burganlage zehn Meter weiter liegt. Das hieße: Das heutige Schloss steht möglicherweise über dem ehemaligen Wassergraben – was der Grund dafür sein könnte, dass das Gebäude leicht auseinanderdriftet. Es entstehen Risse. Die Untersuchung soll Aufschluss über den statischen Sanierungsaufwand geben. Deshalb haben wir noch eine Verzögerung.



// EINE REGION – IHR ANSPRECHPARTNER

Unser Service für Unternehmen und Investoren:

- // Netzwerkmanagement
- // Beratung und Studien
- // Standortinformationen
- // Kauf und Verkauf, Anmietung und Vermietung von Büro-, Handels-, Industrie- und Logistikflächen

Sprechen Sie uns an.
Süderelbe AG
Telefon: +49 (40) 355 10 355
E-Mail: info@suederelbe.de
www.suederelbe.de

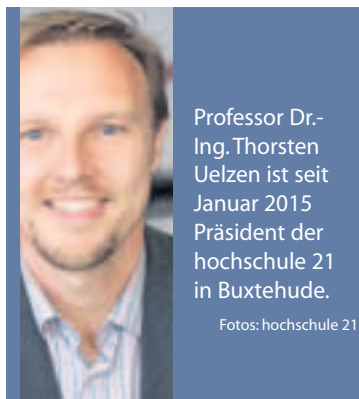




„Unsere Studenten wissen nicht nur alles, die können auch alles!“

INTERVIEW mit Professor Dr.-Ing. Thorsten Uelzen, Präsident der hochschule 21 in Buxtehude

Am 1. Januar 2015 hat Professor Dr.-Ing. Thorsten Uelzen die Technische Hochschule Hamburg-Harburg die Präsidentschaft und damit die akademische Leitung der hochschule 21 in Buxtehude übernommen. Er kennt also beide Seiten – die Uni mit ihren häufig eher theoretischen Forschungs- und Lehrensätzen und die hochschule 21, die das duale Studium anbietet und sich damit ganz klar als Nachwuchsschmiede für die mittelständische Wirtschaft in der Region positioniert. Mit dem neuen Präsidenten, der zugleich auch die Bereichsleitung Technik verantwortet und regelmäßig im Hörsaal zu finden ist, sprach B&P-Redakteur Wolfgang Becker.



Professor Dr.-Ing. Thorsten Uelzen ist seit Januar 2015 Präsident der hochschule 21 in Buxtehude.
Fotos: hochschule 21

B&P: Das alles klingt sehr praxisorientiert – ist das Studium an der hochschule 21 deshalb einfacher?

Uelzen: Es ist anders als ein rein wissenschaftliches Studium, weil die starke Verzahnung aus Theorie und Praxis vorhanden ist. Die Unternehmen schätzen es, dass die Mitarbeit ihrer Studenten im Unternehmen nahezu kontinuierlich ist.

B&P: Was ist das Besondere an der Hochschule 21 – warum sollte ich als junger Mensch hier studieren?

Uelzen: Weil wir optimal auf den Beruf vorbereiten und eine tolle Lernatmosphäre bieten. Die Studierenden sind bei uns keine Matrikelnummern, sondern genießen die Vorzüge einer kleinen Hochschule mit Draht zu den Dozenten und kleinen Lerngruppen.

B&P: Was heißt denn dual bei Ihnen?

Uelzen: Das Konzept sieht durchgängig Studiengänge vor, die sehr praxisorientiert sind. Die Studierenden sind pro Semester im Wechsel drei Monate bei uns und dann drei Monate in einem Unternehmen tätig. Dort arbeiten sie regulär an entsprechend qualifizierten Aufgaben, machen also keine Ausbildung nebenbei. Anders ist es im Bereich Gesundheit: Hier haben wir ausbildungsintegrierte Studiengänge für Physiotherapeuten und Hebammen und zukünftig auch im Bereich Pflege.

B&P: Was heißt denn dual bei Ihnen?

Uelzen: Das Konzept sieht durchgängig Studiengänge vor, die sehr praxisorientiert sind. Die Studierenden sind pro Semester im Wechsel drei Monate bei uns und dann drei Monate in einem Unternehmen tätig. Dort arbeiten sie regulär an entsprechend qualifizierten Aufgaben, machen also keine Ausbildung nebenbei. Anders ist es im Bereich Gesundheit: Hier haben wir ausbildungsintegrierte Studiengänge für Physiotherapeuten und Hebammen und zukünftig auch im Bereich Pflege.

B&P: Werden Ihre Absolventen in der Regel übernommen?

Uelzen: Ja, das ist auch das Ziel der Unternehmen. Deshalb investieren sie und zahlen in der Regel auch die Studiengebühren, die zwischen 420 und 600 Euro pro Monat liegen. Die Studierenden haben einen Job sicher. Definitiv.

B&P: Was für einen Abschluss bietet die hochschule 21?

Uelzen: In den Bachelorstudiengängen der Bereiche Technik und Bauwesen den „Bachelor of Engineering“, im Bereich Gesundheit den „Bachelor of Science“.

B&P: Wer den Bachelor geschafft

hat, kann der einen Masterstudiengang anhängen?

Uelzen: Ja, wir haben seit diesem Jahr einen Masterstudiengang, einen MBA im Bereich Führungskompetenz. Dieser zielt auf Leute ab, die zum Beispiel bei uns studiert haben, jetzt im Unternehmen arbeiten und dort Führungsaufgaben übernehmen wollen. Die hierfür notwendigen Kompetenzen bekommen sie von uns nachgeliefert. Hier geht es oft auch um das Thema Unternehmensnachfolge. Bei uns lernen künftige Führungskräfte unter anderem die Grundlagen der Betriebs- und Volkswirtschaftslehre, Recht, aber auch Personalmanagement und Anlagestrategien.

B&P: Die Hochschule kommt traditionell aus dem Baufach – gibt es das noch?

Uelzen: Ja, das gibt es immer noch ganz stark. Wir feiern in diesem Jahr unser 140-jähriges Bestehen. Angefangen hatte alles mit dem Bauwesen, und ganz viele Jahre ist diese Hochschule in diesem Fach gewachsen. 2006 kam die Physiotherapie hinzu. Da ging es um die Notwendigkeit der beginnenden Akademisierung der Physiotherapie und um die Diversifizierung unseres Angebots. 2009 kam die Mechatronik. Das Fach vereint Maschinenbau, Elektrotechnik und Informatik. Also ein sehr breit aufgestellter Ingenieursabschluss, der nahezu überall einsetzbar ist.

B&P: Aber wer ist nur auf die Idee gekommen, hier auch Hebammen und Entbindungspfleger auszubilden?

Uelzen: Die Akademisierung von Hebammen ist in vielen anderen Ländern längst obligatorisch. Das Studium an der hs21 läuft in Ko-

operation mit dem Bildungszentrum für Gesundheitsberufe der Asklepios-Kliniken. Dort werden die Hebammen medizinisch und praktisch ausgebildet, bei uns erhalten sie eine wissenschaftlich orientierte Ausbildung und schließen das Studium mit einem Bachelor of Science ab. Die hochschule 21 ist übrigens die einzige Fachhochschule in der Region, die den Studiengang Hebamme DUAL anbietet und den Absolventen somit die berufliche Anerkennung im Ausland ermöglicht.

B&P: Welche Schwerpunkte wollen Sie als Präsident setzen?

Uelzen: Die Forschung möchte ich unbedingt ausbauen. Wenn wir mal an altersgerechtes Bauen denken oder Assistenzsysteme, dann haben wir da Themen, die alle unsere Studienbereiche betreffen und in denen wir ganz hohe Kompetenzen vorweisen können. Das ist ein Akzent

Web: www.genialdual.de

INFO

Duales Studium

Vorteile des dualen Studiums für Partnerunternehmen

Studenten der hochschule 21 verbringen jeweils drei Monate in der Hochschule (Theoriephase) und drei Monate im Unternehmen (Praxisphase). Das duale Studium dauert in der Regel dreieinhalb bis vier Jahre, dann haben die Studenten und zukünftigen Arbeitnehmer den Bachelor-Abschluss. Den Unternehmen steht nun eine motivierte, kompetente und akademisch ausgebildete Fachkraft zur Verfügung, die durch die Praxisphasen des Studiums an der hochschule 21 bereits in die Arbeitsabläufe des Betriebes eingebunden ist. Langwierige und kostenintensive Einarbeitungsphasen entfallen.

Bereits während der Ausbildung können die Studierenden flexibel dort eingearbeitet werden, wo sie später eingesetzt werden sollen, und in Projekten aktiv Verantwortung übernehmen. Die Unternehmer haben somit die Chance, ihre neue Fachkraft von A bis Z kennenzulernen und zu qualifizieren. Mit der Finanzierung eines dualen Studiums können Betriebe aktiv dem Fachkräftemangel entgegenwirken, gezielte Personalentwicklung betreiben und junge Talente an ihr Unternehmen binden. Das Angebot richtet sich auch und gerade an kleine und mittlere Betriebe.

» Kontakt für interessierte Unternehmen:

Christiane Jäschke, Telefon: 04161 / 648 – 175, jaeschke@hs21.de

Jubiläumsprogramm

140 Jahre Hochschulstandort Buxtehude 10 Jahre hochschule 21 1 Tag der offenen Tür

Am Samstag, 26. September, veranstaltet die Hochschule von 11 bis 17 Uhr einen Tag der offenen Tür im eigenen Haus, Harburger Straße 6, und in der Buxtehuder Altstadt.

■ **Aktionen auf dem St. Petri Platz (11 bis 13 Uhr):** Studierende präsentieren Freihandzeichnen, CAD-Entwürfe (computer aided design), selbst gefertigte Architekturmodelle, Thermografie

■ **Aktionen in der hochschule 21 (11 bis 17 Uhr):** ab 13.30 Uhr Live-Musik und Catering, Infostände der StuVer und es alumni e.V., Infos über alle Studiengänge

■ **Ausstellungen:** Die Geschichte der Hochschule in Buxtehude (Bibliothek), Architekturstudierende und ihre Arbeiten für Buxtehude (Foyer).

Programm der Studiengänge:

■ **Technik (Raum 214):** Robotinos im Parcours (Mitmachaktion), Reaktionswand mit Alkohol-Brille (Mitmachaktion), weitere Aktionen sind geplant

■ **Gesundheit (Raum 215):** Testen der Sturzgefährdung inklusive Beratung und Testen der Beinachsen (13 bis etwa 16 Uhr)

■ **Architektur (Bauversuchshalle):** Freihandzeichnen, Modellbau

SCHLARMANN von GEYSO

Wir stehen Ihnen beim Kauf von Immobilien zur Seite



Mit über 40 Rechtsanwälten und Steuerberatern beraten wir fachübergreifend und navigieren Sie jederzeit sicher an allen rechtlichen und steuerlichen Fallstricken vorbei.

SCHLARMANN von GEYSO

Rechtsanwälte Steuerberater Wirtschaftsprüfer Partnerschaft mbB

Büro Veritaskai Harburg, Veritaskai 3, 21079 Hamburg

Büro Alster Hamburg, Europa Passage, Bergstraße 28, 20095 Hamburg

Tel. +49 40 697989-0

www.schlarmannvongeyso.de



Gut vorbereitet ins Berufsleben

Dr. Rolf Jäger: „Das duale Studium befruchtet den Wissenstransfer“

Seit ihrer Ausgründung als private hochschule 21 vor zehn Jahren haben die Verantwortlichen dafür gesorgt, das Profil der akademischen Einrichtung zu schärfen. Dabei wurde im Zusammenspiel zwischen Belegschaft, Kreispolitik, Wirtschaft, der Hansestadt Buxtehude und den Medien ein Weg gefunden, den Hochschulstandort zu erhalten und zugleich neu aufzustellen. Klar im Fokus steht dabei die enge Verzahnung von Theorie und Praxis, wie Dr. Rolf Jäger, Geschäftsführer der hochschule 21, betont. Das duale Studium ist der Königsweg der Wissenschaft in der Wirtschaft hinein, denn er sorgt dafür, dass die Absolventen bereits mit enger Bindung an ein Unternehmen gut vorbereitet ins Berufsleben starten können.



Dr. Rolf Jäger führt die Geschäfte der hochschule 21, deren Historie bis ins Jahr 1875 zurückreicht – damals unter dem Namen Technikum/ Technische Fachschulen zu Buxtehude.

von Fachkräften in der Region, speziell in der Metropolregion Hamburg. Hier sind die Unternehmen zu Hause, die ihre Nachwuchskräfte in Buxtehude ausbilden lassen. Das betont auch Jäger: „Das duale Studium befruchtet den Wissenstransfer zwischen Bildung und Mittelstand. Die hochschule 21 hält qualifizierte Abiturienten in der Region und qualifiziert Fachkräfte für die Region.“

Um dies zu gewährleisten und zugleich mit den Ansprüchen des digitalen Zeitalters Schritt zu halten, stellt sich die Hochschule zeitgemäß auf. Zur Entwicklung einer

modernen Infrastruktur gehören Stichworte wie E-Learning, E-Reading als Ergänzung zur sehr gut ausgestatteten Präsenzbibliothek, die Online-Lernplattform Moodle und die Einführung eines Campus-Management-Systems. Zugleich wurden aktuell 350 000 Euro in die Modernisierung eines Labors für Baustoffe und Geotechnik sowie neue Laborgeräte investiert, denn bei aller Ausrichtung auf den Einsatz in der Praxis soll das Forschen nicht zu kurz kommen.

Um dem steigenden Raumbedarf gerecht zu werden, wurden in der ehemaligen Hausmeisterwohnung der benachbarten Albert-Schweitzer-Schule sieben neue Büroarbeitsplätze eingerichtet. Gleichwohl gehört die umfangreiche Expansion nicht zu den Zielen der hochschule 21. Derzeit sind 1000 Studierende immatrikuliert. Mittelfristig soll die Zahl auf 1200 ansteigen. Auf organisches Wachstum wird viel Wert gelegt – auch um künftig den familiären Charakter und das Prinzip der kurzen Wege zu erhalten. wb



Zur Technik des megaschnellen Internet

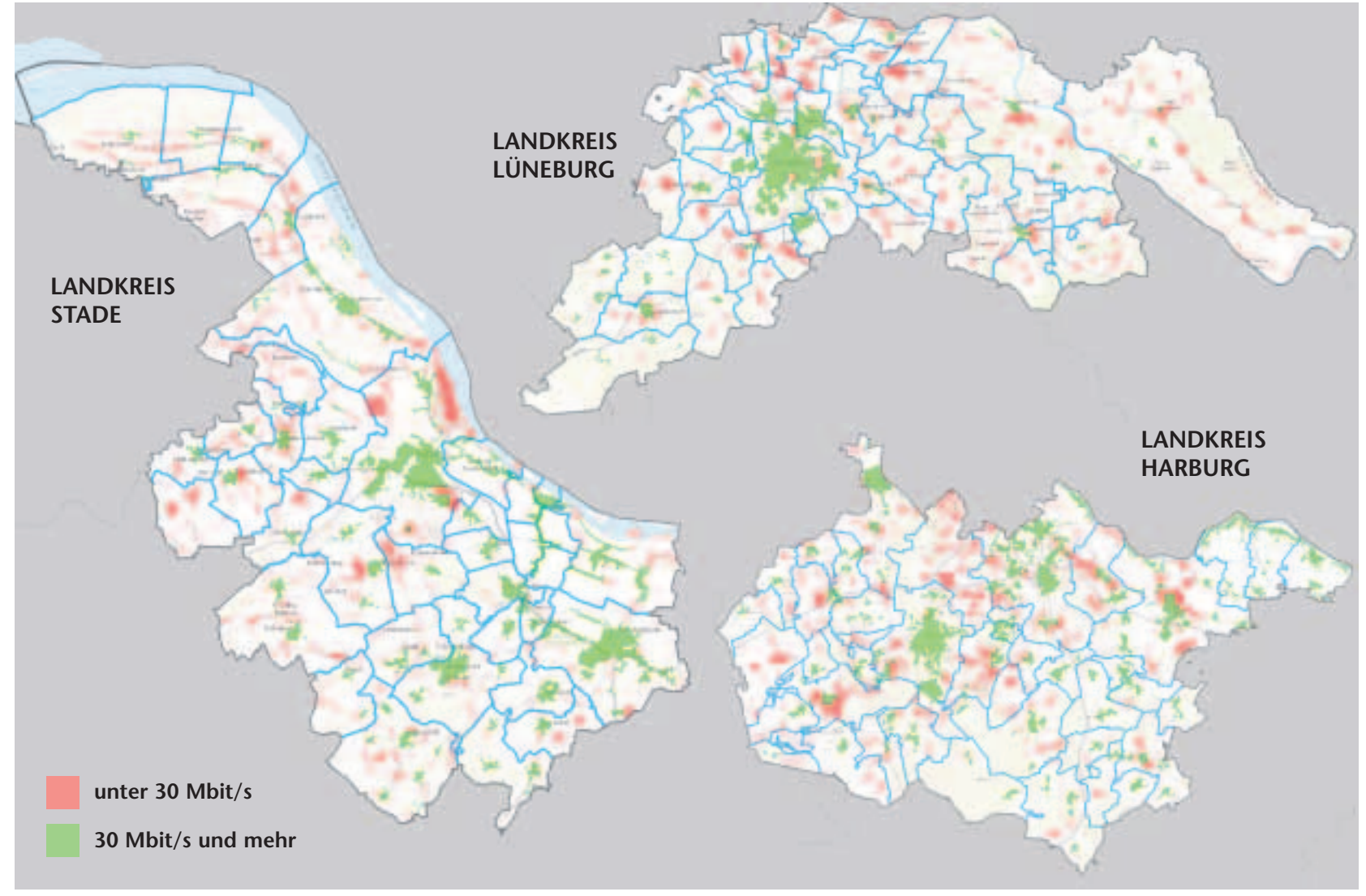
Standortfaktor Internet

Problem Fläche: Zur Lage der Breitbandversorgung in den Landkreisen Harburg, Lüneburg und Stade



Von Peter von Allwörden und Catharina Meybohm

hne Internet geht heute sowohl in der Wirtschaft als auch im Privatleben nichts mehr. Das spüren vor allem die Unternehmen in ländlichen Regionen, wenn sie keine ausreichend schnellen Datenleitungen zur Verfügung haben. Vor diesem Hintergrund sind Bund, Land und Kommunen bemüht, möglichst bald schnelle Datenleitungen zu installieren. Denn sie alle wissen: Eine gute Versorgung mit Glasfaser- und Breibandtechnik ist ein wichtiger Standortfaktor – künftig vielleicht sogar der entscheidende. Die immer höher gesteckten Breitbandziele der Regierungen spiegeln den stetig steigenden Bedarf an Datenvolumen wider. Bis 2018 will die Bundesregierung eine flächendeckende Versorgung von mindestens 50 Megabit pro Sekunde (Mbit/s) einrichten. Die Breitbandinitiative der niedersächsischen Landesregierung formuliert dagegen ein abgeschwächtes Etappenziel: Bis 2020 sollen wenigstens 30 Mbit/s alle Haushalte erreichen. Obwohl die aktuelle Versorgungssituation in den Landkreisen Harburg, Lüneburg und Stade unterschiedlich weit vorangeschritten ist, zeichnet sich doch ein Muster ab: Je dichter ein Gebiet besiedelt ist, desto wahrscheinlicher haben die Anwohner Zugang zu Internet mit hohen Bandbreiten. Der Datenverkehr im ländlichen Bereich bleibt dagegen häufig auf der Strecke.



- **Breitband-Technik:** So wird ein Internetzugang mit sehr oder verhältnismäßig hoher Datenübertragungsrates bezeichnet. Sie hat ein Vielfaches der Geschwindigkeit älterer Zugangstechniken wie beim Telefonmodem oder der ISDN-Einwahl. Beide werden auch als Schmalbandtechniken bezeichnet.
- **Glasfaser:** Sie ist das physikalisch schnellste Übertragungsmedium der Welt – dünner als ein Haar und reiner als Fensterglas. Die Daten werden im Glasfaser-Netz auf Lichtwellen übertragen. Das Licht kann sich in der Glasfaser nahezu verlustfrei ausbreiten und das auch über lange Strecken. In Zukunft werden deshalb Übertragungsgeschwindigkeiten von weit über den jetzt schon möglichen 200 Mbit/s möglich sein.
- **Glasfasernetz:** Das ist ein Übertragungsmedium zur Datenkommunikation in Form einer Verbindung mehrerer Glasfaserkabel-Systeme zu einem Netzwerk. Bisher sind Glasfasernetze meistens nicht bis zum Kunden gelegt worden, sondern bilden den Grundstock der Kommunikationsnetze. Die letzten Meter zum Nutzer sind die meist vorhandenen Telefon-Kupferkabel oder Koaxialkabel (Antennenkabel). Beim Übergang von der Glasfaser in die Kupferleitung wird das ankommende optische Signal in den entsprechenden Verteilerkästen durch Umwandler in ein elektrisches Signal transformiert, das bis in die jeweiligen Wohnungen weitergeleitet wird. Deshalb gibt es beim Netzausbau durch Glasfaserkabel die zwei verschiedenen Ausbaustufen FTTH und FTTC.
- **FTTC:** Dieses Kürzel steht für Fibre To The Curb und meint das Verlegen von Glasfaser-

kabeln bis zum nächsten Verteiler, dem sogenannten Kabelverzweiger. Hier werden also die Hauptkabel von Kupfer auf Glasfaser hochgerüstet beziehungsweise durch Glasfaserkabel ergänzt. Je näher der jeweilige Anschluss am Kabelverzweiger liegt, desto besser ist die Übertragungsrate. Die FTTC-Technik ist eine Glasfaseranschlusstechnik, bei der die Glasfaser im Anschlussbereich zwischen Ortsvermittlungsstelle und dem Schaltverteiler auf dem Bürgersteig geführt wird. Dort erfolgt über die optische Netzwerkeinheit, die sich in dem Schaltverteiler befindet, eine Signalumsetzung und die weitere Übertragung zum Teilnehmeranschluss über vorhandene Koaxialkabel oder andere Kupferkabel. Die Datenrate liegt im Upstream zwischen zwei und zwölf Megabit/pro Sekunde (Mbit/s), im Downstream zwischen 25 Mbit/s und 100 Mbit/s.

- **FTTH:** Steht für Fibre To The Home und meint das Verlegen von Glasfaser direkt bis in die Wohnung des Kunden. Ein wichtiger Bestandteil ist dabei FTTH.
- **FITH:** Steht für Fibre In The Home, worunter das fiberoptische Netzwerk innerhalb des Hauses verstanden wird. Häufig kommt dort biegeempfindlichere Fasern zum Einsatz, die eine Verlegung in bestehenden Rohren oder Kanälen ermöglichen. Kabel mit diesen Fasern sind oft nur drei Millimeter dick. In der Wohnung enden diese Kabel in einer optischen Telekommunikationssteckdose. Von dort werden sie über ein Glasfaserschlusskabel mit der Endeinrichtung (etwa einem Router) verbunden. Das Lichtsignal wird dort in elektrische Signale umgewandelt und über die gängigen Verkabelungen weiter verteilt. pa

Für einen eher ländlich geprägten Landkreis verfügt Stade schon jetzt über eine relativ gute Breitbandinfrastruktur. Allerdings gibt es auch hier noch vereinzelt unterversorgte Problembereiche, in denen keine 30 Mbit/s erreicht werden. Grund dafür sind häufig noch nicht ausgebaut Kabelverzweiger (KVZ) oder ein Geschwindigkeitsverlust, wenn die Übertragung vom KVZ eine größere Distanz in entlegene Siedlungsgebiete zurücklegen muss. Eine Unterversorgung tritt zum Einen in den eher ländlichen Gebieten Guderhandviertel, Goldbeck, Deinste, Heinbockel, Gräpel und Barnkrug auf, zum Anderen aber auch in Teilen der Ortschaften Oldendorf und Fredenbeck. Um das Breitbandziel zu erreichen und die letzten Häuser an das schnelle Internet anzuschließen, wird auch im Landkreis Stade der eigenwirtschaftliche Ausbau der Kommunen nötig. Unternehmen, die in den unterversorgten Gebieten ansässig sind, können bei Bedarf nach direkter Absprache mit dem Telefonversorger einen Breitbandanschluss erhalten – allerdings zu höheren Konditionen als Privathaushalte. Strategie und Förderung des Breitbandausbaus im Landkreis Stade sind derzeit noch nicht festgelegt. Im Herbst wird der Kreistag darüber entscheiden. Schon jetzt herrscht unter den Kommunen Einigkeit darüber, dass sie in Zukunft flächendeckenden Zugang zu Internet mit einer Bandbreite von mindestens 30 Mbit/s ermöglichen wollen.

Die Situation im Landkreis Harburg

Derzeit können im Landkreis Harburg das Ausbau durch die privaten Telekommunikationsunternehmen (insbesondere EWE und Telekom)

sowie durch staatlich geförderte Projekte 81 Prozent der Haushalte mit Breitbandinternet von mindestens 30 Mbit/s versorgt werden – vorwiegend in Ballungsgebieten. Übrig bleibt ein Flickenteppich aus vereinzelt unterversorgten Gemeinden wie zum Beispiel Heidenuh und Rosengarten. Aufgrund der geringen Nachfrage lohnt sich für EWE und Telekom der aufwändige Breitbandausbau hier nicht. Landkreis und Kommunen planen daher ab 2016, eigenwirtschaftlich die letzten Versorgungslücken zu schließen. Hierfür müssten laut der aktualisierten Machbarkeitsstudie aus dem Jahr 2014 2,8 Millionen Euro für den Kabelverzweigerüberbau (FTTC) investiert werden. Dies wäre wesentlich günstiger als der Glasfaservollausbau, der schätzungsweise 72 bis 104 Millionen Euro kosten würde. Selbst die Umsetzung der deutlich preiswerteren Variante kann die öffentliche Hand nicht allein finanzieren. Noch ist jedoch unklar, mit welchen Förderprogrammen Landkreis und Kommunen beim Ausbau unterstützt werden. Eine Sonderrolle nimmt die Stadt Buchholz ein. Dort hat sich mit Buchholz digital ein Ableger der Stadtwerke auf dem lokalen Markt etabliert (siehe Seite 6).

Die Situation im Landkreis Lüneburg

Im Landkreis Lüneburg lässt sich eine Breitbandklüft zwischen dünn besiedelten Bereichen und den Ballungszentren beobachten, hauptsächlich der Stadt Lüneburg und der angrenzenden Gemeinden, in denen die meisten Haushalte mit hohen Bandbreiten versorgt werden. Dank eigener Projekte haben auch die Einwohner der Samtgemeinde Amelinghausen Zugang zu schnellem Internet.

Beim flächendeckenden Breitbandausbau zogen die Gemeinden bisher nicht an einem Strang. Das finanzielle Risiko und die ungeklärte Förderung ließen nicht alle unterversorgten Gemeinden die Ausbauprojekte befürworten, die der Landkreis und die Wirtschaftsförderung seit Frühjahr 2013 planen. Mittlerweile passiert im Landkreis Lüneburg aber ganz viel in Sachen Breitbandausbau. Denn der Zugang zum Internet mit hohen Bandbreiten ist ein wichtiger Standortfaktor, sowohl für Privathaushalte als auch für Unternehmen. Nachdem im Juni die Mitglieder des Wirtschafts-, Betriebs- und Straßenausschusses in gemeinsamer Sitzung den Breitbandausbau befürworteten, beschloss am 20. Juli auch der Kreistag, dass der Ausbau beginnen soll. Als Ziel wurde formuliert, dass 95 Prozent der Menschen mit Breitbandinternet versorgt werden sollen. Das Gebiet der Gemeinde Amt Neuhaus wird von der Telekom ausgebaut. Im Rahmen des nächsten Kreistags im Oktober soll die Förderung des Breitbandausbaus ausgeschrieben werden, sodass die voraussichtlichen Kosten zur Hälfte vom Landkreis Lüneburg und von den Kommunen getragen werden könnten.

Das sagen die Experten in Osterholz

Das der volkswirtschaftliche Nutzen einer Breitbandversorgung gegeben ist, davon sind alle Wirtschaftsförderer und Vertreter der Wirtschaft überzeugt. Der volkswirtschaftliche Nutzen sei höher als die Kosten, wissen die Fachleute vom Breitband Kompetenzzentrum Niedersachsen mit Sitz in Osterholz. Der Ausbau kostet in Niedersachsen rund 1,7 Milliarden Euro, so die Hochrechnungen des Kompetenzzentrums. Annähernd 68 Prozent der Menschen in Niedersachsen sind bereits mit Breitbandtechnik versorgt. Das liegt vor allem am hohen Versorgungsgrad in den Städten und Großstädten. In dünn besiedelten Landregionen dagegen liegt der Anteil der unterversorgten Menschen noch bei über 70 Prozent.

Pilotstadt für schnelles Internet

Breitbandausbau: Hansestadt Stade gehört zu zwölf von der Telekom ausgewählten Städten

Von Peter von Allwörden

Stade ist eine der bestversorgten Städte der Republik, was Breitbandtechnik und schnelles Internet angeht. Grund: Sie gehört zu den bundesweit zwölf Städten, die die Deutsche Telekom ab 2012 als Pilotstädte ausgewählt hatte. Neben Stade gehören Hannover, Braunschweig, Brühl/Baden, Hennigsdorf, Ingolstadt, Kornwestheim, Mettmann, Neu-Isenburg, Offenburger, Potsdam und Rastatt zu den ersten zwölf Städten in Deutschland, die mit dieser Technologie ausgestattet wurden. Mit den neuen Glasfaser-Anschlüssen sind beim Herunterladen Geschwindigkeiten von bis zu 200 Megabit pro Sekunde (Mbit/s) möglich. Möglich werden diese Geschwindigkeiten, weil das Glasfasernetz nicht wie bisher im Verteilerkasten auf dem Gehsteig endet. Die verlustfreie Leitung führt bis in die Wohnung des Kunden. Vom heimischen Computer bis ins Internet surft der Kunde also durchgehend auf einer Glasfaser-Leitung. Das Verfahren wird als „Fiber to the Home“ (FTTH) bezeichnet – auf Deutsch: „Glasfaser bis nach Hause“.

2014 hat die Deutsche Telekom weitere Ausbaumaßnahmen in der Hansestadt Stade vorgenommen. Fast alle Haushalte in der Kernstadt und in den Ortschaften (außer Büttzleth) wurden mit der Vectoring-Technik/FTTC angeschlossen. Aber auch Kabel Deutschland hat in der Hansestadt Stade großflächig ein leistungsfähiges Netz verlegt. Damit sind derzeit rund 95 Prozent aller Stader Haushalte mit Hochgeschwindigkeits-Breitband versorgt beziehungsweise könnten dieses beauftragen und nutzen. Highspeed-Internet, Fernsehen in Full HD und Telefonieren mit höchster Sprachqualität – das gibt es alles gleichzeitig über einen Anschluss. Denn mit dem modernen Glasfasernetz von bis zu 200 Mbit/s werden Upload-Geschwindigkeiten von bis zu 100 Mbit erreicht. Für Torsten Kramer von der Stader Wirtschaftsförderung ist die exzellente Breitbandversorgung in der Hansestadt ein ganz wichtiger Standortfaktor – und das für die Wirtschaft ebenso wie für die Bevölkerung.

EIN FALL FÜR SCHLARMANNVONGEYSO



Dr. Hermann Lindhorst Rechtsanwalt, Fachanwalt für IT-Recht, Fachanwalt für Urheber- und Medienrecht

So finden Sie die perfekte Internetagentur

Heutzutage hat jedes Unternehmen eine eigene repräsentative und werbewirksame Internetseite. Erstaunlich sind aber die Unterschiede der Qualität dieser Internetseiten. Während die einen informative und interessante Internetangebote mit zahlreichen Möglichkeiten der Kontaktaufnahme und zum Beispiel aktuellen Neuigkeiten bereithalten, abrufbar von allen möglichen Endgeräten (sogenanntes „responsive design“), scheinen andere nur darauf zu setzen, ihren Internetauftritt als starre Visitenkarte bereitzustellen, die alle Jubeljahre aktualisiert wird. Doch wie findet ein Unternehmer eine Agentur, die zum Unternehmen passt, zum Beispiel Agenturen wie Sand am Meer gibt? Grundsätzlich ist Unternehmen zu empfehlen, nicht nur vordergründig auf Preise zu achten, sondern sich die Agentur im Rahmen eines „Beauty Contests“ oder auch „Pitch“ auszuwählen: Das bedeutet, dass ein Unternehmen die Anforderungen an den Internetauftritt zusammenstellt und zusammenfasst, welche Dinge Priorität haben (einschließlich Newsletter, Blogs und die Einbindung sozialer Netzwerke). Diesen Anforderungskatalog sollte das Unternehmen dann an eine kleine Anzahl ausgewählter Agenturen schicken mit der Bitte um Erstellung eines Angebots, das auch bereits im Groben die relevanten rechtlichen Vorgaben enthalten sollte. Oftmals ist es sogar üblich, dass sich diese Agenturen auch persönlich vorstellen und ihre Ideen der Geschäftsführung näher erläutern, die dann Auge in Auge entscheiden kann, welche Agentur die „Braut“ der nächsten Jahre sein soll.

Vereinbaren Sie eine Probezeit

Zweiter Schritte ist dann die Erstellung einer wasserichten vertraglichen Grundlage. Hierbei sollte das Unternehmen darauf achten, etwaige Nutzungsrechte auch über die Laufzeit des Vertrages hinaus zu sichern, damit bei einem Wechsel der Agentur nicht der komplette Internetauftritt umgestaltet beziehungsweise sogar neu gestaltet werden muss. Weiterer wichtiger Punkt ist eine Hieb- und stichfeste Rechtsvereinbarung, damit es hinterher keine Diskussionen über die Verwendung der Layouts, Vorlagen, Fotos und sonstiger Gestaltungselemente gibt. Schließlich ist eine Art Probezeit zu empfehlen, um zu prüfen, ob die tägliche Zusammenarbeit mit der Agentur auch funktioniert (allerdings sollte idealerweise der Internetauftritt so gestaltet werden, dass nicht für jede kleine Änderung die Einschaltung der Agentur erforderlich ist, sondern dies auch selbst vorgenommen werden kann). Letztlich gilt auch bei der Auswahl der Internetagentur das, was immer im Geschäftsleben wichtig ist: Nur eine dauerhafte, verlässliche und vertrauensvolle Zusammenarbeit gibt die Gewähr für gemeinsamen geschäftlichen Erfolg.

KOLUMNE VON

Fragen an den Autor: lindhorst@schlarmannvongeyso.de

FTTC, FTTH UND FITH

Internet bis **10 Gbit/s**
Rechenzentrum-Leistung
Professionelles WLAN
Standortvernetzung

willy.tel
TV • Radio • Internet • Telefon • Mobilfunk

Hier kommt die Glasfaser-Revolution!
Unglaubliche Internetgeschwindigkeit und moderne Kommunikationslösungen: das und vieles mehr bietet Ihnen jetzt das Glasfasernetz von willy.tel.

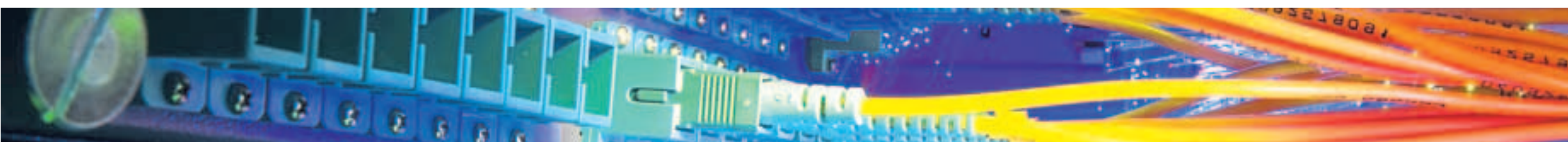
Gleich anrufen und informieren!
Kostenlose Hotline: 0800 - 333 44 99
Weitere Informationen: www.willytel.de

Wer sorgt für Lebensqualität?

buchholz STADTWERKE
buchholz DIGITAL
buchholz BUS
buchholz BAD

Als kommunale Unternehmen sind wir den Menschen in Buchholz verpflichtet. Mit attraktiven Produkten und persönlichem Service vor Ort arbeiten wir gemeinsam für die Zukunft unserer Stadt.

Wir sind's!



Zwischen Glasfasertechnik und Brieftaube

Landrat Rainer Rempe über die prekäre Situation im Landkreis Harburg: Handeln oder Warten – das ist hier die Frage ...

Von Wolfgang Becker

Wenn die Breitband-Versorgung in den Landkreisen nicht funktioniert, wird schnell der Ruf nach der Politik und der Verwaltung laut. Doch die „schnelle Lösung“ ist nicht möglich – zu komplex ist die rechtliche Lage, die kommunale Entscheidungsträger regelrecht behindert. Die Deregulierung des Marktes hat dafür gesorgt, dass nicht mehr die Grundversorgung oberste Priorität hat, sondern das freie Agieren der Telekommunikationsunternehmen. Ein eigenes Glasfasernetz auf Basis der vorhandenen Infrastruktur zu verlegen, wird dadurch immens erschwert. Die Nähe zur Hansestadt Hamburg vereinfacht die Situation nicht, wie ein Gespräch mit Landrat Rainer Rempe und Thorsten Heinze, Service-Bereichsleiter der Kreisverwaltung in Winsen, ergab.

„Seit 2008 haben wir 2,4 Millionen Euro in den Aufbau des Netzes investiert. Allerdings dürfen wir nur dort tätig werden, wo wir nicht in Konkurrenz zu den Telekommunikationsanbietern treten“, sagt Rempe. Kurz: Überall dort, wo sich die Verlegung der teuren Technik nicht lohnt. Konkret funktioniert das so: Beschließt der Landkreis, einen der vielen noch „weißen Flecken“ auf der Breitband-Landkarte mit Glasfaser zu versorgen, muss er zuvor die Unternehmen befragen. Haben die nicht vor, in den kommenden drei Jahren aktiv zu werden, bedeutet das grünes Licht. Rempe: „Das heißt aber nicht, dass die Unternehmen nicht doch tätig werden können, wenn wir begonnen haben. Was dazu führt, dass das vorab erstellte Geschäftsmodell auf Basis der potenziellen Anschlüsse nicht mehr trägt.“

Hohe Tiefbaukosten für die Trassen

Eine prekäre Lage: Tut der Landkreis nichts, wird ihm Untätigkeit vorgeworfen; tut er etwas, riskiert er hohe Verluste, weil die Telekommunikationsunternehmen nach Belieben jedem Ausbauvorhaben durch eigene Aktivitäten die Basis entziehen können. Die Abhängigkeit kommt zustande, weil die Erweiterung des Glasfasernetzes auf der bestehenden Infrastruktur aufbauen muss.



Landrat Rainer Rempe (links) und Service-Bereichsleiter Thorsten Heinze in der digitalen Schaltzentrale des Kreishauses. Hier existiert eine Breitbandanbindung im Gigabit-Bereich – was bei 900 Mitarbeitern, die parallel im Netz sind, ein Muss ist. Foto: Wolfgang Becker

Die Situation ist also eine direkte Folge der Privatisierung der Telekom und der damit einhergehenden Deregulierung. Die Betreiber dieser Politik waren damals davon ausgegangen, dass der Markt schon alles regeln werde. Doch das Gegenteil ist hier der Fall: Der Markt, also die Wirtschaft, interessiert sich aus nachvollziehbaren betriebswirtschaftlichen Gründen aufgrund der vergleichsweise dünnen Besiedelung und der hohen Tiefbaukosten für den Kabelausbau (etwa 70 Prozent der Gesamtkosten gehen in den Tiefbau) nicht für die Fläche. Übertrieben ausgedrückt: Wer in einem abgelegenen Dorf wohnt, sollte sich demnach besser ein paar Brieftauben halten, um seine Mails zu verschicken.

70 Kabelverzweiger stehen im Fokus

Der Landrat: „Die Breitband-Versorgung ist heute ein Muss. Sie können keine Wohnung mehr verkaufen, die nicht über Internet mit ausreichenden Bandbreiten verfügt. Und die Wirtschaft ist ebenfalls auf ein leistungsfähiges Netz angewiesen.“ Konkret sieht die Situation so aus: 81 Prozent der privaten Haushalte im Landkreis Harburg erreichen einen Standard von 30 Mbit/Sek.. Das reicht für den Hausgebrauch heute gerade noch aus, wird aber in nur wenigen Jahren überholt sein. Ziel wäre der Ausbau auf 85 bis 90 Prozent, sagt Rempe. Wobei nicht klar ist, was die Richtlinien der neuen Förderperiode hergeben, die bereits 2014 angefangen hat.

Rempe: „Die Richtlinien gibt es noch nicht. Wir wissen also nicht, ob und für welche Bandbreiten es welche Förderung von Europa, Bund und Land gibt. Würden wir heute selbst beginnen, hieße das, auf Fördermittel zu verzichten.“

Der komplette Ausbau des Landkreises mit Glasfaser bis ins Haus (Fiber To The Home/FTTH) sollte nach Schätzungen aus dem Jahr 2010 160 bis 180 Millionen Euro kosten. Die Politik winkte ab, stattdessen wurde beschlossen, die Kabelverzweiger (KVZ) mit Glasfasertechnik zu überbauen. Von den KVZ geht es mit den vorhandenen Kupferleitungen bis in die Haushalte. Wer nah am Verzweiger wohnt, bekommt hohe Leistung, aber schon nach einem Kilometer ist der Effekt deutlich abgeschwächt, wie Thorsten Heinze sagt. Von den etwa 900 Kabelverzweigern liegen 70 in Gebieten, die für die Telekommunikationsanbieter uninteressant sind.

So ließe sich die Versorgungsquote auf 85 Prozent erhöhen. Allerdings: Am Ende hätte der Landkreis Harburg ein eigenes Netz, das den Namen nicht verdient. Rempe: „Das wäre ein punktueller Flickenteppich.“ Der Landkreis könnte stattdessen auf mögliche Pachteinahmen aus einem eigenen Netz verzichten und sogenannte verlorene Zuschüsse an Telekommunikationsunternehmen zahlen, damit diese selbst den Ausbau vornehmen. Die Vectoring-Initiative der Telekom macht es noch komplizierter, denn diese Technik sorgt dafür, dass die Kabelverzweiger für andere Anbieter nicht mehr zu gebrauchen sind und ein öffentlicher geförderter Ausbau dann aus rechtlichen Gründen ausscheidet.

„Netzausbau ist ein Bundesthema“

Der Landkreis verfolgt derzeit nicht zuletzt wegen seiner Haushaltslage die Strategie, die 70 noch fehlenden Kabelverzweiger abseits der Ballungsgebiete auf Glasfaser umzurüsten. Die Kosten will sich der Kreis mit den Kommunen teilen – je 1,4 Millionen Euro sind derzeit im Gespräch. Es gehe um die Sicherung des Standortes. Die endgültigen Breitbandentscheidungen werden im Herbst fallen.

Glasfasernetz? Das machen wir selbst!

Erfolgreiche kommunale Strategie: Buchholz Digital sorgt für Highspeed auf allen Kanälen und baut weiterhin kräftig aus

Schon heute ist der Zugang zum schnellen Internet für viele Menschen von entscheidender Bedeutung. Ein leistungsfähiges Internet ermöglicht einen raschen Informations- und Wissensaustausch. Im modernen Wirtschaftsleben ist es oft schon unverzichtbar. In der jüngeren Vergangenheit haben sich die Datenraten pro Teilnehmer alle fünf Jahre verzehnfacht. Und der Trend zur Digitalisierung geht unaufhaltsam weiter. Dienste und Anwendungen, die mit großen Datenmengen einhergehen, gewinnen immer mehr an Bedeutung. Ein Beispiel ist etwa die Telemedizin, ein anderes hochwertige Videodienste. Tagtäglich werden heute 2,5 Trillionen Byte an Daten erstellt. Die zunehmende Digitalisierung und der Wandel zu einer wissensbasierten Industrie- und Dienstleistungsgesellschaft sind ohne leistungsfähige Breitbandinfrastruktur nicht möglich. Die Buchholzer Stadtwerke haben das frühzeitig erkannt und mit ihrer Tochter Buchholz Digital einen eigenen Weg beschritten.



Dr. Christian Kuhse ist seit 2013 Geschäftsführer der Wirtschaftsbetriebe der Stadt Buchholz. Foto: ein

können, haben sich die Buchholzer gleich für die Glasfasertechnologie entschieden, da sie praktisch unbegrenzte Bandbreiten zur Verfügung stellt. „Bedenkt man, dass 90 Prozent der weltweit vorhandenen Daten erst in den letzten zwei Jahren geschaffen wurden, wird einem schnell klar, dass Glasfaser die Zukunft gehört“, betont Geschäftsführer Dr. Christian Kuhse. Mögen andere Anbieter die herkömmlichen Internetverbindungen noch ausreizen, die Stadtwerke Buchholz und Buchholz Digital, ebenfalls ein Tochterunternehmen der Stadt, setzen von vornherein auf Glasfaserverbindungen. „Und diesen Weg gehen wir konsequent bis zum Kunden, damit die Daten auch wirklich in Lichtgeschwindigkeit zu ihnen kommen können“, sagt Kuhse. FTTH, also der direkte Hausanschluss, bietet die ganze Bandbreite von derzeit 100 Mbit/s in beide Richtungen (Up-/Download) ohne Entfernung- oder Geschwindigkeitseinschränkungen. Für die Kunden eröffnen sich vollkommen

Glasfasertechnik besitzt größtes Potenzial

Während große Wettbewerber noch ihr altes Leitungsnetz aufrüsten, um heutige Datenmengen in akzeptabler Zeit transportieren zu

neue Multimedia-Welten mit unglaublichen Surfgeschwindigkeiten. Online-Videotheken mit Video-on-Demand können optimal genutzt werden, Urlaubsfotos oder selbst erstellte Filme können blitzschnell ins Netz gestellt werden, und Telefonieren in bester Sprachqualität ist selbstverständlich. Und das Beste daran: Alles ist gleichzeitig möglich.

Kommunales Unternehmen

Energieversorger sind erfahrene Netzbetreiber. „Mit unserer langjährigen Erfahrung bauen wir kontinuierlich weiter am Netz der Zukunft. In einem ersten Schritt haben wir uns jetzt vorgenommen, bis 2018 rund 30 Prozent aller Buchholzer mit unserem zukunftssicheren Internet zu versorgen. Die bereits angeschlossenen Kunden sind vollauf zufrieden“, freut sich Kuhse und führt das auch auf den guten Service von Buchholz Digital zurück. „Als kommunales Unternehmen sind wir für die Buchholzer ein vertrauter Ansprechpartner mit einem fairen Preis-Leistungsverhältnis und persönlicher Beratung vor Ort. Wir kümmern uns auch um das Gemeinwohl.“ Mit dem kommunalen Glasfasernetz sei der Anschluss an die Zukunft gesichert.

Web: www.buchholz-digital.de

Buchholz Digital – das Angebot

Wer in einem der Ausbaugemeinde wohnt, erhält innerhalb eines Aktionszeitraumes den Glasfaserhausanschluss kostenlos, wenn er sich für eines der Produkte von Buchholz Digital entscheidet. Man kann wählen zwischen dem Premiumprodukt (TV, Internet und Telefon) oder einem Kombiprodukt (jeweils zwei der drei Kategorien). Zusätzlich buchbar sind verschiedene Pay-TV-Pakete.

Fernsehen

- **TV-Angebot** in nie gekannter Auswahl und höchster Bild- und Tonqualität
- **Mehrere Sender** parallel sehen und aufzeichnen
- **Gerüstet** für neue Formatgenerationen der Zukunft
- **Buchholz Pay-TV** mit zahlreichen HDTV- und internationalen Kanälen
- **Analoge/digitale Radiosender** in bester Tonqualität

Internet

- **Garantierte Bandbreite** ohne Schwankungen: 100 Mbit/s im unbegrenzten Up- und Download
- **Stabile Flatrate** ohne Drosselung
- **Online-Arbeiten** und interaktive Anwendungen ohne Zeitverzögerung

Telefon

- **Flatrate** ins deutsche Festnetz (ohne Sonderrufnummern), günstig in nationale Handy-Netze
- **zwei analoge Leitungen** oder eine ISDN-Leitung
- **keine Grundgebühr** mehr bei anderem Anbieter
- **beste digitale Gesprächsqualität**



Automatisierung | Industrietechnik | Gebäudetechnik | Sicherheitstechnik | Netzwerktechnik | Mittelspannungstechnik
Pumpentechnik | Explosionsschutztechnik | Wägetechnik | Planung | Service

Qualität,
die verbindet.

Wir sichern Ihren Anschluss an die Zukunft.



HARTMANN
ELEKTROTECHNIK

HAUPTSITZ HAMBURG
König-Georg-Stieg 10
D-21107 Hamburg
Tel: +49 (0) 40 | 75 24 66-0
FAX +49 (0) 40 | 75 21 88 1

Niederlassung Merseburg
Fischweg 17
D-06217 Merseburg
Tel: +49 (0) 3461 | 79 42 - 0
FAX +49 (0) 3461 | 79 42 - 22

Niederlassung Hannover
Frankenring 45
D-30855 Langenhagen-Godshorn
Tel: +49 (0) 511 | 47 54 28 - 0
FAX +49 (0) 511 | 47 54 28 - 123

Niederlassung Bremen
Oppenheimer Str. 5
D-28307 Bremen
Tel: +49 (0) 421 | 276 26 90
FAX +49 (0) 421 | 276 26 9 - 100

Niederlassung Kiel
Am Kiel-Kanal 1
D-24106 Kiel
Tel: +49 (0) 431 | 300 344 20
FAX +49 (0) 431 | 300 345 78

Pumpen-Servicestützpunkt Magdeburg
Werner-von-Siemens-Ring 14 a
D-39116 Magdeburg
Tel: +49 (0) 391 | 40 89 436
FAX +49 (0) 391 | 40 89 622



„Wir sind einfach da“

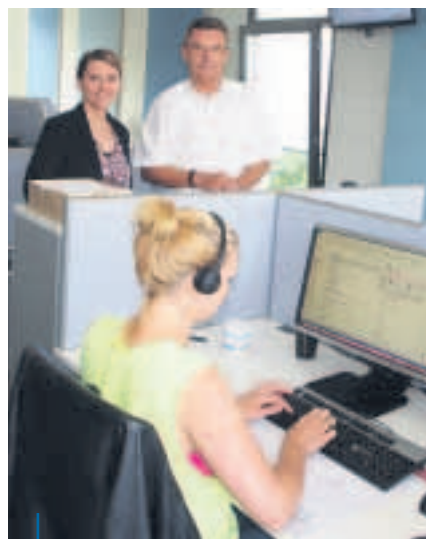
Sie brauchen eine 1000-Mbit/s-Leitung für das Internet? willy.tel kann das!

Die Zentrale von willy.tel liegt ziemlich versteckt im Hinschenfelder Stieg in Wandsbek. Hier sitzt eines der wenigen Telekommunikationsunternehmen im Großraum Hamburg, denen es gelungen ist, sich gegen die Großen der Branche zu behaupten. Und das auf höchstem technischen Niveau. Im Schulterchluss mit wilhelm.tel, der digitalen Tochter der Stadtwerke Norderstedt, hat Inhaber Bernd Thielk in den vergangenen Jahren konsequent auf den Ausbau der Glasfaser gesetzt und ein eigenes Netz aufgebaut: „Hamburg hat insgesamt 3800 Kilometer Straßennetz – unsere Kabel liegen bereits auf 1400 Kilometer Länge. In zehn Jahren werden wir mehr als die halbe Stadt vernetzt haben.“

Die Wandsbeker Thiele-Gruppe ist ein echtes Familienunternehmen. Während beispielsweise im Landkreis Harburg noch darüber nachgedacht wird, das Netz auf Geschwindigkeiten von 30 oder 50 Mbit/s aufzurüsten, ist Bernd Thielk längst im Gigabit-Bereich unterwegs: „Wir haben bereits ein Studentenwohnheim mit einem Zehn-Gigabit-Anschluss ausgestattet.“ Doch auch willy.tel bekommt den harten Markt zu spüren. Bernd Thielk: „Viele Menschen sind einfach der Auffassung, Internet sei eine Art Grundversorgung wie Wasser, Strom und Gas – und sollte eigentlich am liebsten umsonst zu haben sein.“

Kampf um jeden Kunden

Kurz: Selbst wenn das Hochleistungskabel direkt vor der Haustür liegt, heißt das noch lange nicht, dass der Anschluss ein Selbstgänger ist. Auch hier muss um jeden Kunden gekämpft werden. Eine Erfahrung übrigens, die willy.tel mit Buchholz Digital teilt. Thielk: „Wie schwierig der Markt ist, zeigt dieses Beispiel: Wir haben 2012 in Glinde ein Wohngebiet mit 136 Einfamilienhäusern erschlossen und jetzt – nach drei Jahren – gerademal 25 Anschlüsse. Die meisten Leute sind einfach nicht bereit, Geld auszugeben. Das gilt selbst für viele Verantwortliche in kleinen und mittelständischen Betrieben. Erst wenn der Leidensdruck groß genug ist, kommen sie zu uns.“ Dabei wird oft vergessen, was der Netzausbau kostet. Um von Hamburg aus das zwölf Kilometer entfernte Reinbek und Neuschön-



Bernd Thielk und seine Tochter Tanja, Prokuristin, stehen in dem Raum, der die zentrale Rolle bei der Kundenbetreuung spielt. Hier in der Wandsbeker Zentrale laufen alle Fäden zusammen.

Foto: Wolfgang Becker

ningstedt anzuschließen, investierte willy.tel eine Million Euro in den Tiefbau – eine Vorleistung, die nur durch die entsprechende Zahl von Anschlüssen über Jahre verteilt langsam wieder zurückfließt. Buchholz Digital, ein Tochterunternehmen der Buchholzer Stadtwerke (Seite 6), ist auf demselben Niveau unterwegs und dabei, sein eigenes Glasfasernetz auf- und auszubauen. Zeitgleich treibt die Telekom in Buchholz die Vectoring-Technik voran. Bernd Thielk weiß: „Buchholz stand nicht auf dem Ausbauplan der Telekom.“ Diese Aktion sei eine Reaktion auf die Aktivitäten von Buchholz Digital. Thielk hat nichts gegen den freien Markt, wohl aber gegen unfaire Methoden großer Konkurrenten: „Da wird von Drückerkolonnen dann schon mal an der Haustür verbreitet, wir seien aufgekauft worden oder stellen den Telefonanschluss nicht mehr zur Verfügung.“

Doch dem ist nicht so. Im Gegenteil: „Wir gehen in jedes Wohngebiet, wenn wir gerufen werden“, sagt Bernd Thielk. „Und wir schauen uns alles an – auch ein Mehrfamilienhaus mit zehn Parteien.“ In Harburg hat er mehrere 100 Wohnungen des Eisenbahnbauvereins in Wilstorf verkabelt. Auch für die Wohnungsbaugenossenschaft Süderelbe ist willy.tel ein guter Partner. Insgesamt werden 18 Wohnungsgenossenschaften und rund

600 Hausverwaltungen/Wohnungsunternehmen betreut. Die Entwickler der Eißendorfer Gartenvillen (Immobilien-Special Seite 15) haben willy.tel ins Boot geholt. Das Unternehmen hat bereits 45 Millionen Euro in das eigene Glasfasernetz investiert – mit seinem Kooperationspartner wilhelm.tel aus Norderstedt gemeinsam mehr als 100 Millionen Euro. Wer ein Kabel verlegt, zieht gleich ein Leerrohr für den Partner mit ein. Thielk: „So gibt es kaum eine Straße, die wir nicht erreichen. Wir sind einfach da.“ Sein Netz geht mittlerweile bis Finkenwerder und bis zur Sandbek-Siedlung in Süderelbe.

Technik ist die eine Seite des Geschäfts, guter Service die andere. willy.tel ist über eine kostenfreie, telefonische Kundenbetreuung – im eigenen Haus – erreichbar. Zusätzlich sind 3 Servicecenter im Einsatz, bei denen pro Woche über 800 Kontakte auflaufen. Thielk: „Das ist unser Eingangstor. Kundenzufriedenheit steht bei uns ganz oben.“

WLAN mit 1000 Mbit/s

Die nächsten Ziele: Bernd Thielk möchte die Hamburger Innenstadtlagen, unter anderem auch die Reeperbahn und die Lüneburger Straße in Harburg, mit kostenlosem WLAN ausrüsten. Er plant in der Startphase die Einrichtung von 500 sogenannten Access-Points, über die sich der Nutzer einwählen kann. Diese Andockstationen sollen möglichst an den Straßenlaternen montiert werden. Leistungsziel: 1000 Mbit/s symmetrisch (Up- und Download).

willy.tel beschäftigt rund 100 Mitarbeiter, möchte aber zehn weitere Servicetechniker (Telekommunikation) und Kräfte für die Kundenbetreuung einstellen. Das Unternehmen hat 130 000 TV-Kunden und 40 000 Telefon- und Internet-Kunden, darunter 3000 mit FTTH-Anschluss (Glasfaser bis in die Wohnung).

- **Hotline:** 0800-333 44 99 (kostenlos)
- **Kontakt:** Mail info@willytel.de
- **Service-Center Harburg:** Wilstorfer Straße 50 (mo-mi 10 – 18.30 Uhr, do 10 – 20 Uhr, fr 10- 18.30 Uhr, sa 10 – 13 Uhr)



Web:
www.willytel.de



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



Nullen ohne Ende: Mobiler Datenverkehr 2020 auf 40 Zettabytes geschätzt

Der weltweite Datenverkehr wird in den kommenden Jahren weiter exponentiell wachsen. Die Firma Cisco schätzt das mobile Datenvolumen für das Jahr 2019 auf 24,3 Exabytes – das ist eine Zahl mit 18 Nullen! Die Zunahme des jährlichen Datenvolumens insgesamt schätzen die Marktbeobachter von IDC und des Speichersystem-Herstellers EMC nur ein Jahr später auf 40 Zettabytes. Das sind dann nochmal drei Nullen mehr. Gerechnet wird pro Jahr mit einer Verdoppelung des gesamten Datenbestandes.

Aber wo kommen all diese Daten her? Hatten wir noch vor 40 bis 50 Jahren Rechner- und „EDV“-Architekturen, die räumlich und finanziell limitiert waren, so begünstigte insbesondere die Entwicklung des Internets die Datenexplosion. Durch eine immer stärkere Vernetzung, Web 2.0 und die aktive Einbindung der Internetnutzer, technologische Quantensprünge und auch den Preisverfall bei Hardware entstanden immer neuere Architekturen und Netzwerke – und Datenmengen!

Existentielle Bedrohung

Wenn wir immer mehr Daten produzieren und austauschen, und wenn Daten und die hieraus abgeleiteten Informationen für Entscheidungsprozesse in Unternehmen herangezogen werden (müssen), dann brauchen wir den ungehinderten Zugang zu leistungsfähigen Netzen. Denn die Digitalisierung entscheidet immer mehr über Erfolg und Misserfolg auf unseren Märkten. Unternehmen, denen diese Zugänge – ob wegen fehlender Netzabdeckung oder auch fehlender „Breiten“ – fehlen, geraten dann schnell in eine benachteiligte Situation. Vor dem Hintergrund der zunehmenden Bedeutung der Digitalisierung für nahezu jede Branche kann das im Extremfall auch zu existentiellen Bedrohungen führen.

Das ganze Thema muss aber auch von der Konsumentenseite aus betrachtet werden: Tagtäglich benutzen wir mobile Endgeräte, machen eBanking und kaufen über das Netz ein. Wir informieren uns über „Nachrichtenkanäle“, und wir suchen gezielt nach wichtigen Informationen. Viele von uns sind in sozialen Netzen wie Xing und LinkedIn oder den bekannten Austausch-

plattformen Facebook, Whatsapp und Instagram unterwegs. Streaming-Dienste werden ebenfalls immer häufiger genutzt. Morgens in der Bahn findet sich kaum noch jemand, der eine Zeitung oder ein Buch liest. Phones und Pads haben das Papier abgelöst. Die nächste Welle, die vor der Tür steht, ist die Virtualisierung und Nutzung von Datenbrillen. Diese Entwicklung wird sich fortsetzen, willkommen im digitalen Zeitalter! Das kann man gut oder schlecht finden, ändern wird es nichts – wie auch schon bei den vorherigen drei industriellen Revolutionen.

Vierte industrielle Revolution

Rein digitale Geschäftsmodelle wie zum Beispiel Streaming-Dienste benötigen bereits heute große Bandbreiten der Netze, damit der Nutzer störungsfrei Musik, Videos, Nachrichten und andere Inhalte empfangen kann. Für traditionelle Unternehmen kann die vierte industrielle Revolution ebenfalls eine große Chance sein, wenn sie nämlich verstehen, dass zukünftig alles vernetzt und systemischer betrachtet werden muss. Heute dreht sich beispielsweise alles um den Kunden. Unternehmen müssen alles daran setzen, die Bedürfnisse ihrer Klientel zu befriedigen. Sie müssen die individuellen Vorlieben und Erwartungen kennen. Sie müssen sich überlegen, wo und wie sie an die relevanten Daten kommen und wie sie daraus die richtigen Informationen ziehen. Firmen müssen verstehen, dass ihre Kunden nicht in der Bahn sitzen, sondern sich beispielsweise in sozialen Netzwerken und in virtuellen Welten „aufhalten“.

„Breitband“ ist deshalb ein wirtschaftspolitisches Thema, weil es nicht nur die Unternehmen in ihrer direkten Netzanbindung zum Austausch von Daten betrifft. Auch die Konsumenten müssen einfach und ungehindert ins World Wide Net kommen. Die Bundesregierung hat das erkannt, läuft allerdings ihren gesteckten Zielen hinterher. Immerhin soll es nach Bundesverkehrsminister Alexander Dobrindt bis 2018 ein schnelles Internet für alle geben . . .



Fragen an den Autor?
horst.tisson@tisson.com

TRENDS IN DER IT

AUF DER SUCHE NACH FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTEN?

Wir besetzen Schlüsselpositionen mit Erfahrung und Fingerspitzengefühl.

Fachlich kompetent und persönlich überzeugend? Bei der Suche nach den richtigen Mitarbeitern zählt

Erfahrung und vor allem Fingerspitzengefühl. Genau das beweisen wir im Bereich Personalvermittlung seit vielen Jahren sehr erfolgreich. Profitieren Sie von unserem bundesweiten Netzwerk an Niederlassungen und Kandidaten.

So nah, so groß und so spezialisiert, wie Sie uns brauchen. www.dis-ag.com



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

DIS AG

www.business-people-magazin.de

DIE NAGELNEUE B&P-HOMEPAGE IST ONLINE!



Immer perfekt dargestellt: Ob PC, Tablet oder Smartphone – die B&P-Homepage präsentiert sich stets in Bestform. Darstellung: Medienzentrum Stade

Endlich ist es soweit: Ab sofort ist die neue Homepage von Business & People „scharf“ geschaltet. Eine Premiere, denn bislang gab es die Ausgaben von B&P lediglich als pdf im Internet zu finden. Jetzt ist alles neu und bietet für den Nutzer nicht nur Einblicke in die aktuellen Beiträge, sondern auch eine komfortable Suchfunktion, denn fast alle Artikel der bereits erschienenen Ausgaben jüngerer Datums sind mittlerweile ins System eingepflegt. B&P hält damit ein Archiv mit Berichten aus der Wirtschaft im Süden Hamburgs vor, das es in dieser Form so bislang nicht gibt. Adresse: www.business-people-magazin.de

Die neue Homepage ist vom Medienzentrum Stade im sogenannten Responsive Design gestaltet worden.

Übersetzt: reagierendes Design. Die Darstellung passt sich perfekt an das jeweilige Endgerät an. Ob die Homepage auf dem PC, auf dem Tablet-Computer oder auf dem Smartphone angeschaut wird – die einzelnen Elemente ordnen sich automatisch entsprechend an. Für den Nutzer ist das komfortabel, denn die einzelnen Artikel sind immer perfekt lesbar, müssen also nicht umständlich per Lupenfunktion vergrößert werden.

Mehr als 600 Artikel im Archiv

Mittlerweile sind mehr als 600 Artikel in das System eingepflegt worden. Sie sind geordnet nach Rubriken und Unterrubriken. Per Stichwort kann

gezielt gesucht werden. Wer sich nur für Maschinenbau interessiert, bekommt die dazu passenden Artikel in gebündelter Form. Wer sich das im Juli erschienene erste B&P-Agrar-Special ansehen möchte, findet auch hier einen geordneten Zugang. Dasselbe gilt für das aktuelle Immobilien-Special 2015. Wer beispielsweise das Stichwort hit-Technopark eingibt, findet sofort alle Artikel, in denen der Suchbegriff vorkommt. Auch aktuelle Wirtschaftsnachrichten bietet die neue B&P-Homepage – Unter dem Link Hamburg News führt die Navigation auf eine Auflistung ständig aktueller Meldungen aus der Metropolregion Hamburg. Hamburg News ist das Portal der Hamburgischen Gesellschaft für Wirtschaftsförderung, mit der Busi-

ness & People zusammenarbeitet. Noch ein Wort zum Titel: Nicht verwechseln mit dem BusinessPeople Magazin, das seit diesem Jahr in Österreich herausgebracht wird! B&P erscheint bereits seit 2008 und bildet die sinnvolle Verknüpfung von Wirtschaft und Mensch. Kurz: Das Wirtschaftsmagazin aus der Metropolregion Hamburg hat den Anspruch, die Menschen in den Vordergrund zu stellen. Auf das & kommt es an.



Web:

www.business-people-magazin.de,
www.business-people-magazin.com,
www.business-people.info

Fitness-Kur fürs Telekom-Netz

Die Möglichkeit zur raschen Übertragung großer Datenmengen ist längst ein entscheidendes Kriterium für die Qualität eines Wirtschaftsstandorts. Auch für Privathaushalte wird schnelles DSL immer wichtiger. Die Telekom hat deshalb angekündigt, in den kommenden vier Jahren rund sechs Milliarden Euro vorrangig in den Festnetzausbau mit sogenanntem Vectoring investieren zu wollen. Dafür ist der Glasfaserausbau bis zu den Kabelverzweigern und die Installation der Vectoring-Technik in den grauen Kästen am Straßenrand nötig.

In Buchholz, Rosengarten, Seevetal, Jesteburg, Winsen, Stelle und den Elbgemeinden ist der Ausbau bereits erfolgt oder hat begonnen. Ausgenommen sind bisher dünn besiedelte Gebiete. In den nächsten fünf bis sechs Jahren soll schnelles DSL flächendeckend verfügbar sein. Anstelle der alten Kupferkabel werden Glasfaserkabel in die vorhandenen Kanäle eingezogen – allerdings nur bis zu den Kabelnetzverzweigern. Von dort sorgt Vectoring mit vergleichsweise geringem Aufwand auf bestehenden Kupferleitungen zu den Häusern für die Verdopplung des Datendurchsatzes. Flächendeckender Glasfaserausbau bis in die Wohnungen würde nach Expertenschätzung bis zu 80 Milliarden Euro kosten. Vectoring schaltet elektromagnetische Störungen weitgehend aus, die ohne diese Netzwerktechnologie während der schnellen Übertragung von Daten in der Leitung auftreten. Mit Vectoring können Haushalte Übertragungsraten von bis zu 100 Megabit pro Sekunde im Download erreichen – das ist doppelt so viel wie die bisherige Geschwindigkeit über VDSL. mab

VECTORING

Firmenhandy versus Lohnerhöhung

Wer seinem Mitarbeiter etwas Gutes tun möchte, sollte ihm lieber ein Firmenhandy samt Vertrag zur Verfügung stellen, anstatt ihm mehr Lohn zu zahlen, meint Joachim Rieckmann. Und macht auch gleich die entsprechende Rechnung auf. Angenommen, der Arbeitgeber sei bereit, monatlich 50 Euro mehr Lohn zu zahlen. Dann habe der Chef zusätzlich Verwaltungskosten und Sozialabgaben 65 bis 75 Euro zu investieren. Da der Arbeitnehmer aber seinerseits auf den nunmehr erhöhten Lohn mehr Steuern und Sozialabgaben zahlen müsse, blieben von den 50 Euro netto nur rund 35 für ihn übrig. Günstiger für beide Seiten wirke sich die Investition in einen Handyvertrag zum Monatspreis von 49,90 Euro aus. Denn der Firmenchef könne die Mehrwertsteuer für diese Summe abziehen. So zahle er unter dem Strich nur etwa 42 Euro. Seinem Mitarbeiter, dem Handynutzer, komme die Gesamtsumme dagegen ohne Abzüge zugute. Voraussetzung: Das Handy bleibt Eigentum des Unternehmens. mab

TIPP

„Wir schaffen Verbindungen fürs Leben“

Der „Mobil-Punkt“ Hittfeld bietet Hilfe im Angebots-Dschungel der Telekommunikation

Was ist aktuell Neues auf dem Markt? Welche Handy-Funktionen brauche ich wirklich? Diese Fragen sind für Laien immer schwieriger zu beantworten. Angesichts der rasanten Entwicklung gibt es im Reich der Telekommunikation einen enormen Beratungsbedarf.

Es gab eine Zeit, in der sich niemand Gedanken um Telefone machen musste. Das änderte sich mit dem Mobilfunk. Plötzlich gab es einen Markt für Telefone, der rasch expandierte. Heute haben konkurrierende Hersteller eine schier unüberschaubare Produktpalette entwickelt. Folge: Das brandneue Telefon von heute wird morgen schon von gestern sein.

„Versorgungslücke“ geschlossen

Joachim Rieckmann erkannte die Entwicklung schon vor Jahren und schuf deshalb ein entsprechendes Angebot: 2003 machte sich der Telekom-Mitarbeiter – damals Vertriebsleiter im Raum Norddeutschland – selbstständig. Er eröffnete einen „Mobil-Punkt“ der „Hamburger Meile“ in Hamburg. Und weil der Seevetaler wusste, dass auch im Süden der Stadt eine Versorgungslücke klaffte, eröffnete er 2007 ein zweites Geschäft in Hittfeld. Inzwischen betreibt er einen dritten Standort in Hannover-Laaten. „Als Unternehmer hat man ein beschränktes Budget an Zeit. Zeit ist zu kostbar, um in Fachgeschäften auf kompetente und effektive Beratung zu warten. Wir wissen das und



Joachim Rieckmann berät Firmenkunden auch vor Ort.



Wasserdichte Handys gehören zum Angebot. Fotos: Martina Berliner

kommen deshalb in den Betrieb. Wir führen eine Kostenanalyse durch. Wir schauen, ob die Telekommunikationsgeräte und das Netzwerk dem neuesten Stand der Technik entsprechen. Und wir prüfen, ob der momentane Tarif noch der kostengünstigste ist, sagt Rieckmann. Das Ergebnis der Beratung orientiert sich an den Fakten und diene zuallererst dem Interesse des Kunden, betont er. „Ich habe auch schon dazu geraten, alles so zu lassen, wie es ist. Eben weil die bestehenden Gegebenheiten und Konditionen perfekt zur Betriebsstruktur passten.“ Nicht nur der Kunde, auch er selbst profitiert von dieser Fairness.

Privat geführter „T-Punkt“

„Rieckmann: Die Telekom ist der einzige Anbieter, der Mobilfunk und Festnetz verknüpft. Zweitens: Die

Telekom ist dauerhaft über Jahre hinaus die Nummer eins in der Kundenbewertung. Drittens: Ich bin sowohl Vermarkter der Premium-Marke Telekom als auch des Low-Budget-Labels Congstar. Damit kann ich den gesamten Kundenkreis bedienen.“

Ob eine einfache Lösung gewünscht ist oder ein Spitzenprodukt – Rieckmanns Mitarbeiter stehen im „Mobil-Punkt“ Privat- und Geschäftskunden mit Rat und Tat zur Seite. Handy oder Smartphone? Und wenn Letzteres, mit welchem Betriebssystem? IOS oder Android? Wie nutzerfreundlich muss der Mini-Computer im Hosentaschenformat sein, und wozu soll er dienen?

„Für Tischler oder Zimmerer, die ihr Telefon bei der Arbeit in der Hosentasche tragen, ist beispielsweise ein stoßsicheres Modell sinnvoll. Manche Klempner bevorzugen ein wasserdichtes Gerät. Für Seeleute und

Segler gibt es Salznebel-resistente und für Kältetechniker und Wintersportler Kälte-resistente Apparate“, zählt Joachim Rieckmann auf.

Sollten Handy oder Router defekt sein, erhalten Kunden ein kostenloses Leihgerät. Beim Kauf eines neuen Mobiltelefons wird das alte auf Wunsch in Zahlung genommen – das spart Geld und schont die Umwelt. Das Team überträgt alle wichtigen Kontakte, SMS, Kalendereinträge, Bilder, Videos und Klingeltöne aufs neue Smartphone. „Für Firmenkunden übernehmen wir auch die Koordination von PCs, Telefonanlage und Telefonanschluss“, sagt Joachim Rieckmann.

Das Telefonnetz überträgt nicht nur Sprache, sondern auch Daten. Tendenz: rasant steigend. „Dadurch, dass wir immer mehr Informationen aus dem Internet herunterladen oder ins Netz einspeisen – zumeist in Form von Bildern oder Videos – verdoppelt sich die Datenmenge jährlich“, weiß Joachim Rieckmann. „Gerade Unternehmer sind darauf angewiesen, dass die Übertragung zuverlässig und schnell funktioniert. Wir überprüfen, welche maximale DSL-Geschwindigkeit vor Ort zur Verfügung steht und ob der Flat-Tarif der wachsenden Datenmenge angepasst ist.“ Langfristige Zusammenarbeit und ständigen Kontakt zum Kunden hält er für erfolgsentscheidend. „Wir schaffen Verbindungen fürs Leben – im doppelten Sinne.“ mab



Web:

www.mobilpunkt.net

Exzellente Mehrwertlösungen für Ihre IT

DIE EXPERTEN FÜR KONKRETE ERGEBNISSE



Überzeugend durch Methodik, Erfahrung und Persönlichkeit
Individuelle Unterstützung auf Augenhöhe
Umfassende IT-Beratung – auch für Ihr Unternehmen

TISSON & COMPANY
MANAGEMENTBERATUNG

Zippelhaus 5a
20457 Hamburg
Telefon: +49 40 538 89 868
www.tisson.com

AB SOFORT ONLINE:

WWW.BUSINESS-PEOPLE-MAGAZIN.DE

Wenn sich der Mercedes-Stern am Heck des Fahrzeugs an der Ampel vor Ihnen leicht hebt, dann bitte lächeln – denn möglicherweise erscheint Ihr Konterfei jetzt auf dem Bildschirm Ihres Vordermannes. Allerdings ist auch Vorsicht angeht, denn die hinter dem Markenlogo verborgene und geschützte Rückfahrkamera wird nur aktiviert, wenn der Rückwärtsgang eingelegt ist. . . . Mit Details dieser Art begeistert Mercedes immer wieder seine Kundschaft. So auch dieses Mal: Die versteckte Kamera gehört (unter anderem) zur Ausstattung des neuen Mercedes GLE Coupé. Mit diesem Auto antworten die Stuttgarter auf entsprechende Modelle der Oberklasse-Konkurrenz. Präsentiert wird das GLE Coupé am Sonnabend, 26. September, bei Tesmer. Fast 11 000 Kunden hat das Unternehmen mit seinen sieben Neuwagen-Standorten im Süden Hamburgs eingeladen, um zu zeigen, was es Neues gibt: das erste Facelift der A-Klasse, den GLC (als Nachfolger des GLK), den GLE (als Nachfolger des ML) und natürlich das nagelneue GLE Coupé.

Robert Seeland, Pkw-Verkaufsberater bei Tesmer, hat sich mit dem Neuen schon intensiv befasst. Das Fahrzeug steht bereits seit einigen Wochen in noch verhülltem Zustand im Foyer der Tesmer-Zentrale in Buxtehude. Ein ähnlich großes Auto der bayerischen Konkurrenz ist durchaus geläufig, doch nun ziehen die Stuttgarter nach – mit einem Einstandspreis von exakt 66 699,50 Euro für das Modell GLE 350 d 4matic. Für diesen Preis wird nicht nur viel Auto, sondern auch eine umfangreiche Serien-



Schon mal ein Vorgeschmack: Pkw-Verkaufsberater Robert Seeland hat den Schleier für B&P ein wenig gelüftet. Das neue GLE Coupé wird am 26. September bei Tesmer präsentiert. Foto: Wolfgang Becker

Showdown

an sieben Standorten

Am 26. September: Mercedes Tesmer enthüllt das neue GLE Coupé – Auch die „geliftete“ A-Klasse wird vorgestellt

enausstattung geboten. Die besagte Rückfahrkamera zählt ebenso zu diesem Paket wie ein Multifunktionslenkrad in Leder, 20-Zoll-Leichtmetallräder, Klimaautomatik, Dynamic Select (zur Einstellung eines individuellen Fahrprogramms), Heckleuchten mit LED-Technik, das LED Intelligent Light System für die Frontbeleuchtung und ein bisschen Hollywood. Das GLE Coupé hat „die beste Nebenrolle“ im aktuellen Jurassic-Park IV,

wie Tesmer-Chef Klaus-Günther Mohrmann augenzwinkernd betont. Ein Hightech-Auto umgeben von Dinos.

Serienausstattung macht Lust auf mehr

Mohrmann hat noch weitere attraktive Details parat: „Das GLE Coupé gibt es nur in der Automa-

tik-Version, ausgestattet mit 9G-Tronic, und 4matic für den Allradantrieb. Es ist ein Vorurteil, dass bei Mercedes alles nur gegen Aufpreis zu haben ist. Dieses Fahrzeug ist der Gegenbeweis.“ Der bis auf 50 Cent ausgewiesene Brutto-Preis ist übrigens eine Folge der Mehrwertsteuer. Die Netto-Preise sind glatt. So kommt es, dass selbst beim Topmodell, dem Mercedes-AMG GLE 63 S 4matic hinten 50 Cent stehen – vorne allerdings

125 485 Euro. Ein stolzer Brutto-Preis, für den es jedoch einen 5,5-Liter V8-Biturbo mit Fomel-1-verdächtigen 585 PS und vielem mehr gibt (die AMGs sind nur mit 7G-tronic zu haben). Mehr als doppelt so viel Power wie das Einstiegsmodell mit dem Drei-Liter-Diesel, der bei 258 PS jedoch ein Drehmoment von 620 Newtonmeter erzeugt. Der große AMG kommt auf 760 Newtonmeter, die allerdings bei fast jeder Drehzahl anliegen. Die beiden AMG-Modelle sind serienmäßig mit dem Active Curve System ausgestattet, das in Kurven die Wankbewegung des Fahrzeugs ausgleicht. Die AMGs legen sich quasi in die Kurve. Dass zwischen dem 350 d und dem großen AMG weitere Motorisierungsvarianten liegen, dürfte den Mercedeskunden kaum überraschen.

Wie wäre es mal mit 585 PS?

Klaus-Günther Mohrmann ist sicher, dass die GLE Coupés ihre Kundschaft finden werden. Eine klar definierte Zielgruppe gibt es dabei nicht. Er sagt: „Dieses Fahrzeug ist etwas für Kunden, die das besonders Individuelle suchen. Wir haben ohnehin schon seit geraumer Zeit den Trend zur Individualisierung, was zu einer großen Modellvielfalt geführt hat. Jede Baureihe wird aufgliedert – und am Ende findet jeder das für sich passende Auto.“ Oder das Auto ihn – die GLE Coupés sind serienmäßig mit dem Kommunikationsmodul für die Nutzung der Mercedes connect-me-Dienste ausgestattet und verfügen über das integrierte Notrufsystem, das bei einem Unfall automatisch die Rettungsdienste alarmiert und den Standort durchgibt. wb

Web:
www.tesmer.de



Foto: stockphoto-graf

Info

Am dritten verkaufsoffenen Sonntag, der am 27. September stattfindet, lädt das Citymanagement Harburg wieder zum Harburger Weinfest ein – und das schon zum siebten Mal. Feiern, schlemmen und genießen bei Live-Musik auf der Bühne mit Weinen, Getränken und kulinarischen Angeboten für jeden Geschmack heißt es bereits am Samstagabend, wenn um 19 Uhr das Weinfest auf dem Sand gestartet wird. Und das wird am Samstagabend geboten: Weinstände, Crêpes, Bowle und Pizzawagen, das große Zelt des Eißendorfer Schützenvereins mit Weinspezialitäten, Party-Stimmung mit DJ Sönke Hansen, die Maxi Playback- und Trommelshow der Schützen sowie die Band „Mecki & Friends“. Zum verkaufsoffenen Sonntag werden zusätzlich von 13 bis 18 Uhr die Geschäfte in den Fußgängerzonen geöffnet. Den Besuchern der City wird von der Seevepassage über die Lüneburger Straße bis zum Sand ein interessantes Programm mit Spiel und Spaß geboten. Am Sonntag treten die channel jazz Gang und der Shanty-Chor „De Tampentrekkers“ auf dem Sand auf.

HARBURG FEIERT IN DER CITY

„Wir im Süden“ bei Lindtner

Schon angemeldet?

Wirtschaftstreff am 13. Oktober – Noch wenige Last-Minute-Plätze frei



Wirtschaftstreff
WIR IM SÜDEN

tem für alle gleich ist, ergibt sich der doppelte Effekt: am eigenen Stand die potenziellen Kunden informieren und auf der Tour durch den Saal neue Geschäftspartner finden. Die Veranstaltung ist nicht öffentlich. Zutritt erhalten nur die vertretenen Unternehmen mit maximal drei Personen. Organisiert wird der Netzwerk-Treff von der TAGEBLATT-Event-GmbH. Die Idee: Wer mindestens einen neuen Geschäftspartner findet, hat die Teilnahmegebühr von 215 Euro (ohne Roll-up) gewinnbringend investiert.

Bei den ersten beiden Veranstaltungen war fast die gesamte Bandbreite der Unternehmen vertreten – von Hotels, Unternehmensberatern, Autohäusern, Gaststätten, Druckereien bis zu Handwerkern, Designern, Bauträgern, Stadtwerken und Versicherungen. Auch die Wirtschaftsvereine aus Harburg und Buchholz und der hit-Technopark waren dabei. Ergebnis: 82 Prozent der befragten Unternehmen hatten von der Veranstaltung im vergangenen Jahr einen „super Eindruck“ und „sehr guten Eindruck“. Der Zeitrahmen von 12 bis 16 Uhr ist so konzipiert, dass die Unternehmen für die Vorbereitung keine und am Veranstaltungstag nicht zu viel Zeit investieren müssen, andererseits aber genügend Zeit haben, um Kontakte und Geschäftsbeziehungen zu schaffen.

■ **Schnelle Anmeldung** und Infos im Internet unter www.wirtschaftstreff-hamburg.de oder unter Telefon 0 41 61/71 43 35.

Veranstaltung konzipiert, gerade auch, um Unternehmer zusammenzubringen, die sich unter normalen Umständen nicht begegnen. Das klappte jeweils vorzüglich, sodass eine weitere Neuauflage keine Frage war – zumal dieser Wirtschaftstreff bereits eine Fortsetzung in Hamburgs Osten fand. Am Dienstag, 13. Oktober, ist das Hotel Lindtner in Harburg wieder der Treffpunkt für die mittelständische Wirtschaft in der Süderelbe-Region. „Wir im Süden“ heißt die Veranstaltung, bei der sich alle beteiligten Unternehmen in gleicher Weise präsentieren, um in lockerer Atmosphäre Kontakte zu knüpfen. „Mit minimalistischem Aufwand große Erfolge erzielen“, das ist der Grundgedanke dieser Veranstaltung. Mit einem von den Veranstaltern gelieferten (oder von den Firmen mitgebrachten) Aufsteller können die Unternehmen an einem Bistrotisch über ihr Kerngeschäft informieren. Weil dieses Sys-

släuft wieder gut: Mehr als 110 Anmeldungen liegen für den Wirtschaftstreff „Wir im Süden“ vor, der am Dienstag, 13. Oktober, im Hotel Lindtner in Harburg veranstaltet wird. Einige Last-Minute-Plätze sind noch frei.

Was vor zwei Jahren mit einer ungewöhnlichen Idee begann, ist mittlerweile eine Marke in der Metropolregion geworden – der Wirtschaftstreff im Süderelbeaum, das Stelldichein der Unternehmen und Unternehmer im Hotel Lindtner in Harburg. Das Ziel der Veranstaltung für Unternehmer: Geschäftskontakte knüpfen und Geschäfte machen.

Wirtschaftsraum Süderelbe? Die Beziehungen in der Region zwischen Stade und Lüneburg haben sich verbessert, auch oder weil mittlerweile schon zweimal der Wirtschaftstreff „Wir im Süden“ veranstaltet wurde. Die Sparkasse Harburg-Buxtehude und das TAGEBLATT hatten vor zwei Jahren diese

Die Bank, die zu Ihrem Unternehmen passt!

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

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

Telefon: 0800 0965 100
www.vblh.de

Volksbank
Lüneburger Heide eG



Als regionales mittelständisches Unternehmen ist die Volksbank Lüneburger Heide eG für ihre Kunden ein Ansprechpartner auf Augenhöhe. Die Bank übernimmt seit mehr als 150 Jahren Verantwortung in ihrem Wirtschaftsraum. Die Kredite, die sie ausgibt, refinanziert sie nicht am Kapitalmarkt, sondern aus den Geldanlagen ihrer Kunden. Die qualifizierten Mittelstandsbetreuer der Volksbank sind in der Region verwurzelt und beraten ihre Kunden in geprüfter Qualität: Als eine der wenigen Banken in Deutschland hat die Unternehmensbetreuung der Volksbank die TÜV-Zertifizierung „Strategische Firmenkundenberatung“ erhalten. An dieser Stelle stellt B&P in lockerer Folge die Unternehmensbetreuer der Volksbank vor. Den Anfang macht Tanja Wohlgemuth, die ihr Büro in Winsen hat und Ansprechpartnerin für Kunden in den Regionen Hanstedt, Salzhäusen, Seevetal und Winsen ist.

Das Potenzial einschätzen

Gleich bei ihrem ersten Kunden sprang der Funke über – auf der geschäftlichen Ebene, versteht sich. Sie war „die Neue“ in der Unternehmensbetreuung im Team Winsen, hatte gerade die Kunden von ihrem Vorgänger übernommen und saß nun einem jungen Geschäftsführer gegenüber, der gerade selber den Staffelposten von seinem Vater in die Hand gedrückt bekommen hatte. „Wir waren ein Jahrgang, in unserem jeweiligen Heimatort aufgewachsen, beide in der Region verwurzelt, mittelständisch ausgerichtet, also auch als Kunde auf die Gewerke vor Ort orientiert – das passte“, erinnert sich Tanja Wohlgemuth. Sie berät Unternehmer in allen Finanzierungsfragen – zum Beispiel Kreditmittel der öffentlichen Förderinstitute wie N-Bank und KfW, flexible hauseigene Darlehen und Leasing. Die Analyse von Zahlen gehört dabei auch zu ihren Tätigkeiten. Es geht darum, das Potenzial eines Betriebes und die Finanzierbarkeit einer Investition richtig einzuschätzen. Da eine Investition Kapital bindet, gehört es zu einer genossenschaftlichen Beratung, die betriebliche sowie auch die persönliche Absicherung des Unternehmers zu überprüfen. Hierfür stehen Tanja Wohlgemuth Versicherungsexperten vom Verbundpartner R+V zur Seite.



Volksbank Lüneburger Heide eG

„Die tickt genauso wie ich . . .“

PORTRÄT: Tanja Wohlgemuth, Unternehmensbetreuerin bei der Volksbank Lüneburger Heide eG

Nichts ist so beständig wie der Wandel – das erkannte Tanja Wohlgemuth schon in ihrer Ausbildung. 1998 begann sie bei der Volksbank in Rosengarten, die 1999 mit der Volksbank in Buchholz verschmolz. Zur erfolgreichen Abschlussprüfung im Jahr darauf gratulierte ihr, nach einer weiteren Fusion, der Vorstand der Volksbank Nordheide. „Das war eine spannende Lehrzeit“, sagt sie. Kurz danach fiel sie die nächste wichtige Entscheidung: „Ich wollte auf jeden Fall in die Kundenberatung.“ Sie machte sich mit dem

Privatkundengeschäft vertraut, beriet Kunden in der Filiale Klecken, später auch in Buchholz. Anfang 2006 bot sich ihr die Möglichkeit, in das Firmenkundengeschäft einzusteigen: Weiterentwickeln und Neues dazulernen, so ihre Devise. Ich war direkt dem Leiter der Firmenkundenbetreuung unterstellt, wurde von ihm gefördert und gefördert.

„Ich stamme aus einer selbstständigen Handwerkerfamilie, da habe ich unternehmerisches Denken von Kindesbeinen an gelernt“, sagt die Beraterin. Das fing schon bei ganz kleinen Dingen an. „Mein Vater hat mir klargemacht, dass es die Kunden sind, mit denen wir unser Geld verdienen.“

Zu Anfang ihrer Karriere mochte sie die familiäre Prägung eigentlich nicht herauskehren. „Aber als ich in einem Kundengespräch selber einmal auf dieses Thema kam, war ich



Im Einsatz beim Kunden: Tanja Wohlgemuth im Gespräch mit einem Unternehmer in Buchholz. Foto: Wolfgang Becker

Spielt in ihrer Freizeit Saxophon in einer Band: Tanja Wohlgemuth. Foto: ein

Damit sind auch die Werte angesprochen, die Tanja Wohlgemuth leitet: „Individualität – nicht eine Lösung für alle, sondern nur das, was zu dem Menschen und dem Unternehmen passt.“ Und: Gradlinigkeit, Verlässlichkeit und Ausdauer. „Wenn sich über die Jahre eine vertrauensvolle Beziehung zwischen meinem Kunden und mir aufgebaut hat, dann bin ich bereit, auch schlechte Zeiten mit ihm durchzustehen.“ Flexibilität zählt auch zu ihren Stärken. „Für spontane Ideen bin ich zu begeistern. Wenn ich von einer Sache überzeugt bin, setze ich mich dafür ein.“ Kompromissbereitschaft gehört genauso zum Geschäft. „Dabei ist mir wichtig, einen lösungsorientierten Weg – mit Vorteilen für beide Seiten – zu finden.“

Musik, Sport und Freiheit

Wie sieht sich die Beraterin selbst – als Einzelkämpferin oder als Teamplayer? „Ich arbeite gerne mit meinen Kollegen zusammen. Ich komme auch deshalb gern zur Arbeit, weil ich mich mit meinen Kollegen verständigen und mich auf ihren Rat verlassen kann. Natürlich muss man sich mit neuen Dingen erst einmal selbst vertraut machen, muss sich allein hineinknien.“ Ähnlich wie bei ihrer privaten Leidenschaft, der Musik: Tanja Wohlgemuth spielt Saxophon. „Da muss man zunächst auch erst alleine üben, bis man den Bogen raus hat. Aber ich mache nicht allein Musik, sondern spiele in einer Band. In der Gruppe muss man aufeinander hören, nicht nur auf die eigenen Töne. Man muss sich anpassen, auch einmal zurücknehmen, sozusagen die zweite Geige spielen können.“

Ein Verhalten, das durchaus Parallelen zu ihrem beruflichen Alltag hat, stellt die Beraterin fest, die auch private Zeit für Fitness-Training, Squash und im Winter Skifahren investiert. Die dritte Passion ist ihr VW-Bus: „Ich mag die Unabhängigkeit, die Freiheit, mich spontan auf den Weg machen zu können, mal ein paar Tage nach Schweden zu fahren oder übers Wochenende an die Ostsee aufzubrechen.“

Web: www.vblh.de

LANDKREIS HARBURG STARTET DURCH

TELEKOM VDSL MIT BIS ZU 100 MBIT/S IN KÜRZE BEI IHNEN VERFÜGBAR

Landkreis Harburg

MAGENTA ZUHAUSE

TELEFONIEREN in HD Voice-Qualität

SURFEN mit bis zu 100 Mbit/s im Download und 40 Mbit/s im Upload

nur **39,95 €/Monat*** in den ersten 12 Monaten, danach 44,95 €/Monat*

ERLEBEN, WAS VERBINDET.

DER STEUER-TIPP



Tim Wöhler, Rechtsanwalt, Fachanwalt für Steuerrecht.

DIERKES PARTNER

WIRTSCHAFTSPRÜFER STEUERBERATER RECHTSANWÄLTE

Von A an C – das kann kompliziert werden . . .

Umsatzsteuer: Vorsicht bei grenzüberschreitenden Reihengeschäften

Grenzüberschreitende Lieferverträge gehören in der globalisierten Welt zum täglichen Geschäft. Zwei Urteile des Bundesfinanzhofs (BFH) führen zu einer neuen umsatzsteuerlichen Beurteilung solcher Reihengeschäfte und stehen in einem deutlichen Widerspruch zur bisherigen Auffassung der Finanzverwaltung. Der klassische Fall eines Reihengeschäfts sieht so aus, dass Unternehmer B bei Unternehmer A ein Wirtschaftsgut bestellt, das dieser direkt an den Kunden C liefern soll. Umsatzsteuerlich liegen zwei Lieferungen vor, von denen eine als „ruhend“ und die andere als „bewegt“ angesehen wird. Da nur die „bewegte“ Lieferung eine Umsatzsteuerbefreiung für Ausfuhr oder innergemeinschaftliche Lieferungen begründen kann, ist diese Unterscheidung von großer Bedeutung.

Bisher galt grundsätzlich der Transport als maßgebliches Kriterium. Wurde die Beförderung oder Versendung des Wirtschaftsguts von Unternehmer A durchgeführt, so stellte die Lieferung von Unternehmer A an Unternehmer B die bewegte Lieferung dar. Organisierte Unternehmer B, der sowohl Abnehmer als auch gleichzeitig Lieferant ist, den Warentransport, so wurde die Lieferung von Unternehmer A an ihn zwar bisher als die „bewegte“ Lieferung angesehen, aufgrund entsprechender Nachweise konnte Unternehmer B jedoch seine Rolle als tatsächlicher Lieferant dokumentieren. Als Folge galt seine Lieferung von ihm an C als die „bewegte“ Lieferung. Dieser bisherigen Handhabung der Finanzverwaltung tritt der BFH nun entgegen. Nach Ansicht des BFH ist zur Abgrenzung nicht der Transportauftrag von Unternehmer B an Unternehmer A das maßgebliche Kriterium, sondern nur der Zeitpunkt der

Übertragung der Verfügungsmacht am Liefergegenstand. Dieser Übertragungszeitpunkt ist aufgrund einer umfassenden und objektiven Würdigung aller Umstände des Einzelfalls zu bestimmen.

Problematisch wird nun die Bestimmung des Zeitpunkts, wann tatsächlich die Verfügungsmacht im umsatzsteuerlichen Sinne übergeht, weil es bislang dazu weder in der sogenannten Mehrwertsteuersystemrichtlinie noch in der Rechtsprechung klare Aussagen gibt. Folge ist bei einem Reihengeschäft ein erhebliches Risiko für den ersten Lieferant, wenn er keine Kenntnis über die zwischen dem zweiten Lieferant und dem Abnehmer getroffenen Abreden hat.

Für die Praxis bedeutet dies, dass entgegen der bisherigen Handhabung durch die Finanzverwaltung bei Reihengeschäften nun zuerst die letzte Lieferung in der Kette zu bewerten ist, da es stets darauf ankommt, wann der finale Abnehmer Verfügungsmacht am Wirtschaftsgut erhalten hat. Derzeit ist offen, wie die Verschaffung der Verfügungsmacht beurteilt und nachgewiesen werden kann. Hierzu hat der Bundesrat zwischenzeitlich eine klarstellende Regelung gefordert.

Bis zu einer gesetzlichen Regelung ist eine frühzeitige Dokumentation zur Verschaffung der Verfügungsmacht zu empfehlen. Denkbar ist, dass sich der erste Lieferant (im Beispiel Unternehmer A) von seinen Abnehmern versichern lässt, dass die Verfügungsmacht erst beim letzten Empfänger übergeht, um so die Umsatzsteuerfreiheit für seine Lieferung sicherzustellen.

Fragen an den Autor: twoehler@dierkes-partner.de

KOLUMNE VON

Ein Angebot von:



Joachim Rieckmann



Alexander Blem

Kompetente persönliche Beratung!

MOBIL-PUNKT

Kirchstraße 18, 21218 Seevetal-Hittfeld

PARTNER

Ihr Telekom Partner im Landkreis Harburg

TM und © 2014 Apple Inc. Alle Rechte vorbehalten.
* Angebot gilt für Breitband-Neukunden bei Buchung eines MagentaZuhause L Pakets bis zum 15.02.2016. MagentaZuhause L kostet in den ersten 12 Monaten 39,95 €/Monat, ab dem 13. Monat 44,95 €/Monat. Voraussetzung ist ein geeigneter Router. Hardware zzgl. Versandkosten in Höhe von 6,95 €. Einmaliger Bereitstellungspreis für neuen Telefonanschluss 69,95 €. Mindestvertragslaufzeit für MagentaZuhause 24 Monate. MagentaZuhause L ist in ausgewählten Anschlussbereichen verfügbar. Individuelle Bandbreite abhängig von der Verfügbarkeit.
Ein Angebot von: Telekom Deutschland GmbH, Landgrabenweg 151, 53227 Bonn.



Stefan Kuhardt (von links), Björn Sellschopp und Dr. Horst Tisson bieten unter dem Dach der neuen HMPP GmbH professionelles Projektmanagement als externe Dienstleistung an.
Foto: Wolfgang Becker

Krabbenfischer machen gemeinsame Sache ...

... und HMPP sorgt für die Koordination des internationalen Projekts



Wenn Stefan Kuhardt, Björn Sellschopp und Dr. Horst Tisson von ihrem ersten großen Projektauftrag erzählen, kommt schon mal ein Lächeln auf: Die drei Gründer, die im März das Unternehmen HMPP Hanseatic Management and Project Performance an den Start gebracht haben, koordinieren derzeit die MSC-Zertifizierung der Krabbenfischer aus Dänemark, Deutschland und den Niederlanden. Das Zertifikat bescheinigt eine nachhaltige Fischerei unter ökologischen Gesichtspunkten. Ziel ist es, die nachhaltige Befischung zu gewährleisten. Frage: Wie kriegt man Fischer aus drei Nationen unter einen Hut? Dass der erste Auftrag von HMPP fast ein wenig exotisch anmutet, ist kein Zufall. Stefan Kuhardt ist von Haus aus Meeresbiologe, aber seit Jahren als Unternehmensberater speziell im Bereich Projektmanagement un-

terwegs. Gemeinsam mit Horst Tisson, Betriebswirt, Unternehmer und Professor (siehe auch die B&P-Kolumne Trends in der IT auf Seite 7), ist er Geschäftsführer von Tisson & Company. Über sein Netzwerk kam der Kontakt zu den Krabbenfishern zustande. HMPP und das Dassendorfer Gutachter- und Forschungsbüro Marine Science Services sind nun dabei, den Fischern zu ihrem Zertifikat zu verhelfen. Der Hintergrund ist ganz konkret, wie HMPP-Geschäftsführer Björn Sellschopp sagt: „Der Handel fragt gezielt nach dem Zertifikat, denn es soll sichergestellt werden, dass die angebotene Ware aus nachhaltiger Fischerei stammt und damit geht es auch um den Selbsterhalt der Fischer.“ 2011 hatten sich die deutschen Fischer an die Arbeit gemacht, bereits 2007 die niederländischen – doch die Projekte kamen nicht voran. 2015 wurden sie

gestoppt. Stefan Kuhardt: „Es gibt bei den Krabben nur einen Bestand in der Nordsee. Das heißt: Ein Land allein kann nicht entscheiden, ob und wie nachhaltig gefischt wird. Das geht nur gemeinsam.“ Björn Sellschopp: „Deshalb wurden wir angefragt, ob wir den Prozess begleiten und managen können. Fischer aus drei Nationen zusammenzubringen, ist ein sehr komplexes Thema.“ Konkret geht es um 175 deutsche, 191 niederländische und 27 dänische Krabbenfischer, die überwiegend Erzeugerorganisationen angehören. Sellschopp, übrigens Halbdäne, sagt: „Für uns ist das ein super Einstand, denn wir sind gefordert, uns intensiv mit MSC zu befassen und für dieses Thema eine adäquate Vorgehensweise zu entwickeln. Am Ende gibt es dann ein Verfahren, wie miteinander kommuniziert wird, wie beispielsweise Termine vereinbart und

eingehalten oder Entscheidungen vorbereitet werden.“ Das ist ein wichtiger Punkt, denn: Entscheiden wollen nicht die Projektmanager, das müssen im Einzelfall die Fischer und ihre Sprecher erledigen. Tisson: „Wir bieten branchenunabhängig die technische Plattform und die Services, also das Projektmanagement-Office. Es geht um eine Vernetzung auf neutraler Ebene bis hin zu Mitarbeiter-Coaching und Schulung. Wir übernehmen die Termin- und die Qualitätsüberwachung. Kurz: Wir nehmen dem Auftraggeber alles ab, was ihn belastet und von der eigentlichen Aufgabe abhält. Krabbenfischerei ist ein spezielles Thema, aber für uns richtig gut. Denn so können wir belegen, dass unsere Tools völlig unabhängig vom Inhalt angewendet werden können.“ Bis Mitte 2016 soll die Zertifizierung erledigt sein.

Die Gründer sind schon lange im Projektgeschäft unterwegs. Tisson und Kuhardt beraten und begleiten Unternehmen vornehmlich bei der Realisierung von IT-Projekten, in den letzten Jahren vermehrt auch Digitalisierungsthemen. Die Geschäftsführer von Tisson & Company sind stets vor Ort im Einsatz, haben also Einblick in vielfältige Unternehmenssituationen. Björn Sellschopp ist Maschinenbauingenieur, arbeitete in leitenden Positionen in Industrieunternehmen (Anlagenbau, Schiffbau, Unternehmensberatung, Software), war sieben Jahre als Geschäftsführer und immer wieder im Bereich Projektmanagement tätig. Damit bietet HMPP gleich dreifach jahrzehntelange Erfahrung in den verschiedensten Bereichen des Projektmanagements. **Web:** www.hmpp.de



Weiterbildung sichert Zukunft

AGA Unternehmensverband nennt fünf Gründe für lebenslanges Lernen

Bildung ist der Treibstoff für die Zukunft. Sie garantiert den Menschen ein erfülltes Arbeitsleben und den Unternehmen genau die Mitarbeiter, die sie benötigen, um erfolgreich zu sein. Es beginnt lange vor der Schule, setzt sich in der Ausbildung fort und auch im Berufsleben ist Weiterbildung unabdingbar, um sicher und flexibel auf die Herausforderungen des Arbeitslebens reagieren zu können. Ein Hauptgrund: Den Job auf Lebenszeit gibt es nicht mehr. Jeder muss sein Wissen anpassen, um am Ball zu bleiben, und auch Unternehmen stehen in permanenter Konkurrenz um die klügsten Köpfe, damit sie ihre Position im Markt halten oder ausbauen können. Fünf gute Gründe für Weiterbildung nennt der AGA Unternehmensverband:

- 1. Weiterentwickeln statt bewahren**
Es reicht nicht mehr aus, Althergebrachtes zu bewahren und zu behüten. Weiterbildung bedeutet, mehr zu wissen als andere und so der Konkurrenz standzuhalten, und verschafft einen Vorsprung. Allein um mit dem Tempo der Arbeitswelt mithalten zu können, müssen sich Mitarbeiter weiterentwickeln.

- 2. Veränderungen meistern**
Veränderungen verunsichern den Menschen. Es ist ein Grundprinzip des menschlichen Denkens, sich bei Veränderungen die Folgen in schillernden, aber auch meist negativen Farben auszumalen. Weiterbildung gibt die Sicherheit, Veränderungen leichter zu meistern.
- 3. Arbeit optimieren**
Wer mehr über seine Arbeit erfährt, weiß sich besser zu organisieren. Weiterbildung offenbart Optimierungspotenziale, über die bislang vielleicht noch nicht nachgedacht wurde. Sie hilft, ausgetretene Pfade zu verlassen, Neues auszuprobieren, die eigene Arbeitsweise zu hinterfragen. Das öffnet neue Wege zu mehr Leistung.
- 4. Fähigkeiten entdecken**
Neben dem Anspruch, bestehende Fähigkeiten auszubauen, bietet Weiterbildung die Chance, neue Talente zu entdecken. Vielleicht wurde ein Mitarbeiter bislang im Unternehmen nicht optimal eingesetzt? Werden neue Fähigkeiten bei dem Mitarbei-

- ter entdeckt, nutzt das dem Mitarbeiter und dem Unternehmen.
- 5. Zukunft sichern**
Wer seine Mitarbeiter ständig auf dem neuesten Stand hält, ihre Talente entdeckt und ihr Selbstbewusstsein stärkt, etabliert eine Unternehmenskultur, die aus Lernen und Wissen besteht. Das festigt die Motivation und sichert die Zukunft des Unternehmens. Dabei kann das Bildungswerk des AGA Unternehmensverbandes behilflich sein. Mit mehr als 150 verschiedenen Seminaren richtet sich das „Institut Neue Wirtschaft – Bildungswerk Nord“ an Auszubildende, langjährige und neue Mitarbeiter sowie Führungskräfte. Das erfahrene Dozententeam erschließt neue Wissensgebiete in den Bereichen Handel und Vertrieb, Kommunikation, Office-Management, Betriebswirtschaft und Arbeitsrecht.

Web: Gerade ist das neue Seminarprogramm 2016 erschienen, zu finden unter www.inw-bn.de

Plädoyer für die Duale Ausbildung

Prof. Dr. Julian Nida-Rümelin, ehemaliger Kulturstatsminister im Kabinett Schröder und deutscher Philosoph (lehrt an der Universität München), hat mit seinen Ausführungen zum „Akademisierungswahn“ für Furore gesorgt. Er bricht eine Lanze für die Duale Ausbildung: „Eine Stärke des deutschen Bildungssystems ist unsere Duale Ausbildung, die sich durch die Ausbildung im Betrieb mit parallel laufender Schule auszeichnet. Das wird international bewundert. Diese Stärke dürfen wir nicht aufgeben, nur um uns internationalen Trends anzupassen. Die Überakademisierung in vielen Ländern der Welt ist kein vernünftiger Trend.“ Nida-Rümelin betrachtet gut ausgebildete Menschen als Grundpfeiler unserer Wirtschaft: „Deutschland benötigt in den mittelständischen und regional geprägten Unternehmen Fachkräfte von hoher Qualifikation und nicht nur Akademiker. Wir dürfen nicht zulassen, dass handwerkliche, kaufmännische oder soziale Tätigkeiten abgewertet werden.“ So ist die Duale Ausbildung nur ein Schritt auf dem Weg des lebenslangen Lernens. Ganz gleich, welcher Abschluss vorliegt – Weiterbildungsangebote gibt es für alle: ob frisch von der Schule in der Ausbildung, als Fachkraft oder Akademiker.

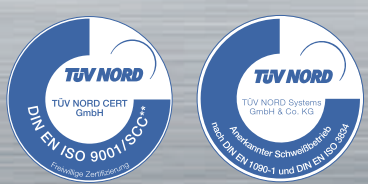


Prof. Dr. Julian Nida-Rümelin setzt sich stark für die Wertschätzung der Dualen Ausbildung ein.
Foto: AGA-Unternehmensverband

INFO



Dichtheitsprüftechnik • Maschinen- & Vorrichtungsbau
Zerspanung • Schweißtechnik • Vakuumtechnik
Industrieservice



10 JAHRE



Agentur Kernhaus

IDEEN, DIE FRÜCHTE TRAGEN

Fullservice aus der Ideenschmiede

Podenständigkeit und Querdenken – das sind zwei Markenzeichen der Agentur Kernhaus in Estebürgge. Die Diplom-Grafikdesignerin Silvia Hotopp-Prigge, Inhaberin der Agentur, bietet kreative Werbeideen und clevere Werbekonzepte für ihre Kunden. Dabei profitieren die Unternehmen von Hotopp-Prigges Netzwerk aus klugen Köpfen und Spezialisten. In diesem Jahr feiert die Ideenschmiede in Estebürgge ihr zehnjähriges Bestehen.

Ihr Abitur absolvierte Silvia Hotopp-Prigge an der Halepaghen Schule in Buxtehude. Schon zu Schulzeiten hatte die Buxtehuderin ihre Liebe zur Kunst und zum Werken entdeckt. „Nach dem Abi wusste ich eigentlich nicht so recht, in welche Richtung es bei mir gehen sollte. Bis ich in der Schaubude einen Beitrag über die Kunstschule Alsterdamm in Hamburg sah“, sagt sie. Damals sei bei ihr der Groschen gefallen. „Die Kunstschule Alsterdamm war damals schon eine der Top-Adressen, um Grafikdesign zu studieren. Der Fernsehbericht stellte die Preisträger eines UNO-Wettbewerbs vor, zu denen auch meine heutige Kollegin Andrea Rachow gehörte.“



Silvia Hotopp-Prigge (links) und ihre Kollegin Andrea Rachow arbeiten gemeinsam in der Agentur Kernhaus in Estebürgge. Foto: Rachel Wahba

Hotopp-Prigge: „Mir war schon klar, dass ich nur in einem Beruf Erfolg haben würde, der mir auch Spaß machte.“ Hotopp-Prigge stellte eine Mappe zusammen, bewarb sich an der Kunstschule Alsterdamm und bekam prompt einen Studienplatz. Im Sommer 1984 begann für die junge Frau das Studium in Hamburg. Zu der Zeit, sagt die Unternehmerin, sei das Maximum an technischer Hilfe für die Umsetzung der eigenen Entwürfe ein Fotokopierer gewesen. Farbe, Feder, Stifte, Sprühkleber und „Unmengen von Papier. Es zeichnete sich schon frühzeitig ab, dass sie sich später mit ihrem Beruf würde selbstständig machen wollen. Während ihres Studiums kam dann der

In der Agentur Kernhaus in Estebürgge entstehen Werbekonzepte für regionale und international tätige Unternehmen – B2B und B2C

erste Apple-Computer auf den Markt. „Es ging die Angst um, dass der Computer unseren Job überflüssig machen würde. Aber im Gegenteil, der Computer ist zwar ein gutes Hilfsmittel, Ideen schneller umzusetzen. Aber er kann sie nicht entwickeln. Wenn Werbung erfolgreich sein soll, braucht es gute Konzepte. Dafür werden wir nach wie vor gebraucht“, sagt die Grafik-Designerin. „Wir setzen die Ideen vom Entwurf bis zur Produktionsvorlage am Computer um.“ Außerdem liebt Agentur-Kater „Lucky“ den Mac. Am liebsten liegt der wenige Wochen alte Stubentiger neben dem Rechner.

Nach den acht Semestern Studium arbeitete Silvia Hotopp-Prigge als Grafik-Designerin in großen und inhabergeführten Agenturen. „Diese Zeit war gut, weil ich für sehr viele unterschiedliche Branchen tätig war und Erfahrungen im direkten Kundenkontakt sammeln konnte. Ich bin meinen Chefs sehr dankbar, dass ich früh mit verantwortungsvollen Präsentationen in die Unternehmen durfte. Ich konnte bei den Aufträgen von der ersten Idee bis zur Druckvorstufe mit den Kunden zusammenarbeiten“, sagt sie.

Mac statt Papier und Sprühkleber

Zunächst kam dann eine Familienpause, Silvia Hotopp-Prigge zog sich aus dem Berufsalltag zurück. Als die beiden Kinder in der Grundschule waren, startete die Grafik-Designerin voll durch, aber dieses Mal auf eigene Klappe. „2005 habe ich mir den Gewerbeschein geholt und im Januar meine eigene Firma gegründet“, so die Unternehmerin. Silvia Hotopp-Prigge profitierte von ihren guten Kontakten zu den Obstbauern im Alten Land. Aus ihrer Verbundenheit zur Region entwuchs auch der Name ihrer Agentur: Kernhaus. Die Gründerin bekam

erste Aufträge für Hofläden, entwarf Souvenirartikel und begleitete mit ihren kreativen Ideen die ersten Schritte bei dem Versuch des Alten Landes, als Weltkulturerbe anerkannt zu werden. Bis 2012 hatte sie ihre Agentur auf dem Estedeich. Nach dem Umbau des Privathauses befinden sich Atelier und Büroräume der Agentur unter einem Dach in der Neuen Straße.

Zwei Designerinnen unter einem Dach

Seit 2008 ist das Team um die selbstständige Designerin ständig gewachsen. Mit Andrea Rachow arbeitete sie schon in den 90er-Jahren in derselben Werbeagentur. Auch Rachow hat ihr Handwerk an der Kunstschule Alsterdamm gelernt. Beide verfügen in der Branche über ein großes Netzwerk von Spezialisten: Illustratoren, Texter, Fotografen, Video-Filmemacher und Programmierer, die sie je nach Bedarf für Aufträge hinzuziehen. Ihr Portfolio reicht von der kompletten Ausarbeitung der Corporate Identity für Unternehmen, der Gestaltung von Messeauftritten, Anzeigenkampagnen für Print und Online bis hin zur Mediaplanung für Großkunden im gesamten Bundesgebiet. Hotopp-Prigge: „Wir machen alles, was man sehen kann, was über Wort und Bild transportiert wird. Vor zwei Jahren hat die Agentur Kernhaus auch den Bereich Social Media in ihre Angebotspalette aufgenommen. Ira Küpper und ich haben die Zusatzausbildung ‚Social Media Management‘ der IHK abgeschlossen.“

Die Agentur arbeitet unter anderem mit einem professionellen Texter in Hamburg und speziellen Programmierern für die verschiedenen Content Management Systeme wie Wordpress oder TYPO3 zusammen. „Wir erarbeiten mit unseren Kunden das Design für den Internetauftritt, koordinieren die technische Umsetzung, sorgen für die Schulung und, wenn vom Kunden gewünscht, die Seitenpflege“, sagt Hotopp-Prigge. Von der Stange kommt in dieser Agentur nichts, denn, so die Unternehmerin, ein Werbekonzept, das für den einen Kunden top ist, sei für den nächsten vielleicht überdimensioniert. Zum langjährigen Kundenteam der Estebürgger Ideenschmiede zählen Einzelunternehmer, aber auch europaweit agierende Konzerne. Die Kunden schätzen, den Service aus einer Hand. raw

Web:
www.agentur-kernhaus.de



Silvia Hotopp-Prigge berät und unterstützt ihre Kunden beim Weg in die Welt der Social-Media-Plattformen. Foto: Rachel Wahba



Von der Ideenskizze bis zum Werbemedium: Dieses Foto verdeutlicht den Werdegang einer Kampagne für den „Buxtehuder Bierbontsche“, der im vorigen Jahr ehrenamtlich vom Arbeitskreis Medien-Projekt des Wirtschaftsförderungsvereins Buxtehude produziert und vermarktet wurde. Foto: eiri

Facebook & Co.: Fluch oder Segen für Unternehmer?

Silvia Hotopp-Prigge, Inhaberin der Media Agentur Kernhaus, berät interessierte Kunden auf dem Sprung in die sozialen Netzwerke

immer mehr Unternehmen nutzen die Social-Media-Plattformen im world wide web für sich. Ziel ist es, die eigene Firma ins Gespräch zu bringen und Werbung zu machen. Auch wenn die Nutzung von Facebook, Twitter oder dem eigenen Blog auf den ersten Blick kostenlos ist, so ganz ohne Investition geht der Schuss für Unternehmer auf den Plattformen meist nach hinten los. „Social Media ist ein neues Medium, das ganz anders funktioniert als herkömmliche Werbekanäle, weil Unternehmer über die Plattform in direkten Dialog mit ihren Kunden treten können“, sagt Silvia Hotopp-Prigge.

Das birgt immense Chancen. Aber die diplomierte Grafik-Designerin und Inhaberin der Medien Agentur Kernhaus sagt auch: Facebook privat zu nutzen, sei etwas völlig anderes als die gewerbliche Nutzung. Es gebe rechtliche Unterschiede. Und der Erfolg dieses Werbekanals, so Hotopp-Prigge, hänge davon ab, wie und ob das Firmenprofil gepflegt werde. Die Estebürgger Medien Agentur Kernhaus berät und unterstützt ihre Kunden beim Start in die Welt der Social-Media-Plattformen.

Professioneller Auftritt im Netz

„Viele Unternehmer glauben, der Social Media Kanal läuft einfach so nebenbei. Das ist ein Irrglaube“, rät die Fachfrau. „Ohne schlüssiges Konzept, ohne die regelmäßige Pflege und ohne die dazu nötige Zeit bleibt der gewünschte Erfolg aus.“ Planlos irgendwelche Informationen über Facebook zu streuen, sei das Schlimmste, was ein Unternehmen tun könne. Ohne Plan, so Hotopp-Prigge, fühlen sich Unternehmer dann oft überfordert, weil sich veröffentlichte Informationen selbstständig. Ein Mal veröffentlichtes ist nicht mehr rückgängig zu machen. Geradezu unschön für Unternehmen können „Karteileichen“ werden: Profile, auf denen sich nichts mehr tut.

Im Idealfall, rät die Werbefachfrau, sollten größere Unternehmen einen Mitarbeiter mit der Pflege des Firmenprofils beauftragen. „Wenn ich Professionalität am Markt zeigen will, muss mein Profil auf der Social-Media-Plattform das auch widerspiegeln“, rät Silvia Hotopp-Prigge den Kunden, die sich von der Estebürgger Agentur beim Einstieg in die Social Media konzeptionell unterstützen lassen. Das Ziel ist – unabhängig von der Unternehmensgröße – immer, die eigene Marke bekannt zu machen und die Umsätze zu steigern. Und für diesen Zweck können Social-Media-Plattformen ein wichtiger Bestandteil des gesamten Werbekonzeptes von Unternehmen

sein. Facebook kann aber das gesamte Werbekonzept eines Unternehmens lediglich unterstützen. Große Marken nutzen Facebook & Co. beispielsweise dazu, um Trends abzufragen. Der Obsthof aus Jork, der für seinen Hofladen ein Facebook-Profil eingerichtet hat, kann über diesen Kanal die neue Apfelsorte ankündigen, die gerade im Hofladen eingetroffen ist. Hotopp-Prigge: „Facebook ist ein Zeitfresser. Und Social Media ist mehr als eine Selbstdarstellung. Ich als Unternehmer will Kunden und potenzielle Kunden zu einer Reaktion animieren.“ Die Tatsache, dass der Unternehmer auf Twitter oder Facebook direkt am Endverbraucher sei, berge aber auch das Risiko, kritische Reaktionen zu bekommen, sagt die Unternehmerin. Da sei es ganz besonders wichtig, angemessen zu reagieren. Hier zahle es sich aus, wenn geschulte Mitarbeiter zum Zuge kommen. Sie rät dazu, Social-Media-Plattformen immer nur im gesamten „Medienmix des Unternehmens zu nutzen“.

„Auf jeden Fall gründlich beraten lassen“

Hotopp-Prigges Rat an Unternehmer, die auf den Social-Media-Plattformen mitspielen wollen: „Sie sollten sich auf jeden Fall gründlich beraten lassen und fachlichen Beistand holen, bevor sie einfach drauflos twittern.“ Inzwischen nutzen viele Unternehmer die Plattformen auch, um auf die Suche nach neuen Mitarbeitern zu gehen. Aber Facebook lässt sich nicht nur für das Marketing nutzen. Wer sich bei einem Unternehmen für einen Job bewirbt, muss damit rechnen, dass die Personalabteilung sich das Profil des Bewerbers auf Facebook ansieht. Da macht sich der Post von der letzten Party unter Umständen nicht ganz so gut. Und wie lässt sich der Erfolg von Facebook und Twitter in Sachen Marketing für das eigene Unternehmen messen? „Natürlich lässt sich die Zahl der Besucher ermitteln, genau wie auf der Homepage. Aber wirklich messen“, sagt Silvia Hotopp-Prigge, „kann man den Erfolg nur daran, wie sich die Umsätze entwickeln.“ Demzufolge sei ein Erfolg lediglich „bedingt“ messbar, sagt die Werbespezialistin und zitiert den international wohl berühmtesten Werbetexter David Ogilvy mit seiner Aussage: „Werbung hat nur ein Ziel, nämlich zu verkaufen.“ raw

Social Media: Gewusst wie!

Ute Schmeiser, Werbekauffrau und Fachfrau für Marketing, referiert am Freitag, 23. Oktober, ab 18.30 Uhr im Kulturforum am Hafen in Buxtehude über das Thema „Social Media für Unternehmen“. Der Eintritt zu der Veranstaltung ist frei. Empfang der Agentur Kernhaus ab 17.00 Uhr. Anmeldungen unter Telefon 0 41 62/91 24 13, www.agentur-kernhaus.de oder unter: facebook.com/agenturkernhaus. raw

ERDMANN Werbung
ihr werbeland-partner.

Werbetechnik
Digitaldruck
Corporate Fashion

erdmann-werbung.de

Willkommen bei den Profis

ZAHNÄRZTE DR. MED. DENT. DR. MED. DR. MED. DENT.
MARTINA WETZEL SELMAN KAYA

Zum 10. jährigen gratulieren wir und wünschen auch für die Zukunft alles Gute

Unsere Leistungen:
• Professionelle Zahnreinigung
• Putzscheibe für Kinder
• Parodontologie
• Computernavigierte Implantation
• Endodontie

• Kieferorthopädie
• Kinderbehandlung
• Umwelt-Zahnmedizin
• Funktionsanalyse
• Vollkeramische Versorgung
• Zahnersatz

Sprechzeiten nach Vereinbarung. Renetteweg 1 • 21635 Jork (Altes Land)
Tel. 04162 - 65 66 • www.wetzel-kaya.de

Wir gratulieren

BUSE Wärmstens empfohlen!

HEIZUNG
SANITÄR
SOLAR

Wir installieren eine Pelletheizung mit solarer Heizungsunterstützung.

www.buse-hollenstedt.de

Weiterhin viel Erfolg!

KATHARINA BODMANN FOTOGRAFIE

0176 / 20 30 24 37 • www.bodmann-fotografie.de

Zwei starke Partner
Professionell – Zuverlässig ...

OIL! **Ford**

Rolf Bröhan GmbH Estebürgge
Poststraße 3, 21635 Jork, Tel. 04162/94330

GUTES DESIGN!
FULLSERVICE FÜR PRINT + WEB

Anmeldung zur Jubiläums-Veranstaltung:
„Social Media für Unternehmen“
Fr. 23.10.2015, Empfang 17:00 Uhr, Vortrag 18:30 Uhr
Wir freuen uns auf Sie!

Agentur Kernhaus
Ideen, die Früchte tragen

www.agentur-kernhaus.de

Wir gratulieren herzlich zum Firmen-Jubiläum!

FDI
Bezirk Bonn
Fachverband
Führungskräfte der Druckindustrie
und Informationsverarbeitung e.V.

CULTURE COMMUNICATION
GLOBAL BUSINESS ELITE
LEADERSHIP

Language of Global Business
Consulting & Training
Public Speaking
Business Etiquette
Leadership Development
Real Time Support
Cross-Cultural Fluency
International Negotiations & Projects

NEW GLOBALELITE
EXPERTISE IN BUSINESS COMMUNICATION
WWW.NEWGLOBALELITE.COM

Liebe zum Produkt

„...und die Überzeugung vom ökologischen Anbau sind die Pfeiler unseres Familienunternehmens.“
Wir haben gemeinsam, dass wir lieben, was wir tun. Und das sieht man.
Danke für viele Jahre fruchtbare Zusammenarbeit.

Rolker ÖKOFRUCHT

www.biogenuss-norddeutschland.de
www.rolker.com

Rolker ÖkoFrucht GmbH • Osterladedap 5 • 21635 Jork - Germany • Telefon: 04162 91389 - 00



HELIOS
Mariahilf Klinik
Hamburg



Beredter Wand-
schmuck: Am Eingang
werden die Patienten in
zahlreichen Sprachen
willkommen geheißen.

Info

Fachübergreifende Zusammenarbeit für bestmögliche Behandlung

Mit 74 000 Neuerkrankungen pro Jahr ist Brustkrebs der häufigste bösartige Tumor bei Frauen in Deutschland. Aber auch Männer können erkranken. Die meisten Betroffenen stehen der Diagnose unvorbereitet gegenüber. Ihr gesamter Lebensplan gerät ins Wanken. Die Heilungschancen stehen allerdings dank Vorsorge und fortschrittlicher Medizin sehr gut. Ein Baustein moderner Behandlungsstrategie ist die Bildung spezialisierter Krebszentren.

Das Brustzentrum der HELIOS Mariahilf Klinik bietet eine ganzheitliche Behandlung in vertrauensvoller Atmosphäre. Durch enge Zusammenarbeit spezialisierter Mediziner wie Gynäkologen, Plastischen Chirurgen, Onkologen, Palliativ- und Nuklearmedizinern, Strahlentherapeuten und Radiologen sowie Krankenschwestern, Psychoonkologen, Physiotherapeuten, Sozialarbeitern und Qualitätsmanagern wird eine zeitgemäße Behandlung auf höchstem medizinischen Niveau gewährleistet. „Um unsere hochgesteckten Ziele zu erreichen, kooperieren wir mit kompetenten Partnern aus ganz Hamburg und dem benachbarten Niedersachsen“, erklärt Priv.-Doz.

Dr. Markus Hermsteiner, Chefarzt der Abteilung für Gynäkologie und Geburtshilfe der HELIOS Mariahilf Klinik Hamburg und Koordinator des Brustzentrums.

Persönliche Zuwendung

Ein festes Spezialisten-Team betreut jährlich etwa 150 zumeist weibliche Patienten. Die Kranken erfahren spezielle Fachkompetenz, aber auch intensive und persönliche Zuwendung. „Unser Ziel ist es, den gesamten Krankheits- und Heilungsprozess zu begleiten sowie Körper und Psyche der Betroffenen wieder ins Gleichgewicht zu bringen“, beschreibt die ärztliche Leiterin des Brustzentrums, Angela Bernhardt, den ganzheitlichen Ansatz der Einrichtung. „Heilung gelingt, wenn alle Kräfte mobilisiert werden: bei den Erkrankten und bei uns, den Therapeuten.“

In einem ausführlichen Gespräch gehen die Gynäkologin und der Plastische Chirurg, Dr. Thomas Hartmann, vor jeder Operation auf die für den einzelnen Patienten geeignete Operationsmethode ein. Meist gelingt es, unter Berücksichtigung des Krankheitsstadiums und der individuellen Vorstellungen einen brusterhaltenden oder wiederherstellenden Eingriff zu planen und somit die Angst vor der Operation zu mindern.

Angela Bernhardt sieht nicht nur im professionellen medizinischen Management einen Halt für die Patienten: „Manchmal sind es die kleinen Dinge, die große Wirkung haben. Wie eine Aromatherapie oder ein vertrauensvolles Gespräch.“ Damit Betroffene ihre Situation besser verarbeiten können und ihren Lebenswillen stärken, hält das Brustzentrum HELIOS Mariahilf Kurse mit heilender Meditation, Tiefenentspannung und Anleitung zur Achtsamkeit bereit. Diese Angebote richten Patienten während und auch noch lange nach der ersten Behandlung kostenfrei nutzen. **mab**

Schwerpunkt in Harburg: Die Versorgung von Frauen und Kindern

Die HELIOS Mariahilf Klinik Hamburg ist ein Hightech-Krankenhaus mit familiärer Atmosphäre

Das Lächeln auf ihrem Gesicht ist sanft und geduldig, das Kind auf ihrem Arm nackt und pausbäckig. Die Heilige Maria und ihr Sohn stehen im Foyer des Haupthauses der HELIOS Mariahilf Klinik in Harburg. Die alte Statue, die schon seit Jahrzehnten zum Krankenhaus gehört, begrüßt auch im neuen Gebäude an der Stader Straße die Besucher. Zahllose zärtliche Berührungen haben den farbigen Lack der hölzernen Madonna im Laufe der Jahre stumpf werden lassen. Blitzblank dagegen schimmert es zu Füßen des Jesuskinds. Dort liegen gehäuft einige Kupfermünzen. Cent-Stücke, die von Glück und Dankbarkeit für eine gesunde Geburt, für Genesung von Krankheit oder Heilung von Verletzungen zeugen.

Der Muttergottes gegenüber hängt ein historisches Foto. Das Bild zeigt die Kutsche, mit der die ersten katholischen Schwestern im Jahr 1900 in Harburg einzogen, um eine Krankenstation zu gründen. Die Stationen in den oberen Stockwerken der Klinik sind nach den wohlthätigen Klosterfrauen benannt: Valeria, Calixta, Jacoba. Mit dem Verweis auf die Wurzeln signalisiert die HELIOS Klinik Hamburg: Das Mariahilf bleibt auch nach dem Neu- und Umbau zur Hightech-Klinik, das, was es immer war: ein familiäres Haus, Werten verpflichtet.

Pro Jahr im Schnitt 1600 Geburten

Die Versorgung von Geburten und Kindern ist traditionell mit der Mariahilf Klinik verbunden und über Jahrzehnte etabliert. Viele Bürger aus Harburg Stadt und Land sind und werden hier geboren. Mit dem Frau-Mutter-Kind-Zentrum im Neubau erfährt diese Spezialisierung weitere Aufwertung. Im Mariahilf kommen jährlich durchschnittlich 1600 Kinder zur Welt, Tendenz steigend. Schon während des Umzugs erblickte der erste Säugling im Neubau die Welt. Ein farbenfrohes, liches Reich. Die fünf Kreißsäle sind in unterschiedlichen Tönen gehalten, liebevoll eingerichtet und mit allem ausgestattet, was eine Niederkunft angenehmer zu gestalten vermag.

Kurze Wege bei Komplikationen

Weil nicht jede Geburt problemlos verläuft, liegen unmittelbar neben der Operationssaal für Kaiserschnitte und die Neugeborenen-Intensivstation. Sollten Komplikationen auftreten, sind die Räumlichkeiten zur bestmöglichen Versorgung von Mutter und Kind nur ein paar Schritte entfernt. Frühgeborene ab der 29. Schwangerschaftswoche und ab einem Gewicht von 1250 Gramm werden



Dr. Annika Steinbrink, Chefärztin der Kinderchirurgie (rechts), im Gespräch mit einer Mutter und Schwester Sylvia Stief.



Chefärztin Dr. Caroline Schmitt (Mitte mit Stethoskop) mit ihrem Team auf Visite auf der Kinderstation Calixta.



Kinderärztin Kristin Esch nimmt die U2 bei einem Neugeborenen vor. Rechts: Die Marien-Statue steht im Eingangsbereich.

im „Storchennest“, dem Perinatalzentrum, auf demselben Stockwerk versorgt. Die Gewissheit, selbst im Notfall nicht vom Kind getrennt zu sein, ist für viele werdende Mütter bei der Auswahl der Geburtsklinik ausschlaggebend. Schwangerschaft, Geburt und die erste Zeit mit dem Neugeborenen sind einmalige und sehr berührende Ereignisse mit intensiven Erfahrungen für Mutter, Vater und Kind. Das Elternzentrum Mariahilf bietet Kurse „Rund um Schwangerschaft, Geburt und Baby“ sowie eine fachkundige und qualifizierte Begleitung für die Zeit bis zur Geburt und darüber hinaus an. Das Team aus erfahrenen Hebammen, Kinderkrankenschwestern und Krankenschwestern legt großen Wert auf eine vertrauensvolle Atmosphäre, die das Gefühl von Fürsorge und Geborgenheit vermittelt.

Auch Eltern älterer Kinder und Jugendlicher entscheiden sich aus gutem Grund für die HELIOS Mariahilf Klinik, bildet sie doch traditionell im Süderelbe-Raum den klinisch pädiatrischen Versorgungsschwerpunkt. Schon seit 1959 kümmern sich die Mitarbeiter der Abteilung für Kinder- und Jugendmedizin um junge Patienten. Heute bietet das pädiatrische Team um Chefärztin Dr. Caroline Schmitt eine vollständige pädiatrische Grund- und Regelversorgung. Etwa 3500 stationäre Patienten jährlich werden betreut. Bei Bedarf können Eltern mit aufgenommen werden. Das Gefühl von Sicherheit und Geborgenheit wird von der räumlichen Gestaltung unterstützt. Damit keine Langeweile aufkommt, gibt es ein großes Spielzimmer. Und damit sich auch kleine Patienten mühelos zurechtfinden, sind

die Stationen mit Symbolen versehen und die Flure farblich unterschiedlich gestaltet.

Gerade für Kinder ist das neue Haus diagnostisch sehr gut ausgestattet. Neben der kompletten pädiatrischen Sonografie und konventionellem Röntgen gehört auch Computertomografie zum Angebot. Das neue CT-Gerät ist besonders strahlungsarm. Auch ein Magnetresonanztomograph gehört jetzt zur Ausstattung. Eine wesentliche Bereicherung ist das insbesondere für junge Patienten, die „strahlenden“ Untersuchungen so wenig wie möglich ausgesetzt werden sollten.

Neben der medizinischen Versorgung von Erkrankungen und Verletzungen junger Patienten ist das Mariahilf auch auf Operationen am wachsenden Organismus spezialisiert. Vom komplizierten Knochenbruch bis zur Korrektur angeborener Fehlbildungen wie Bauchwanddefekt, Varikozele oder Zwerchfellhernie wird das gesamte kinderchirurgische Leistungsspektrum geboten. Die Abteilung unter Leitung von Dr. Annika Steinbrink verfügt über eine hochmoderne medizinisch-technische Ausstattung und zeichnet sich durch ihre enge Zusammenarbeit mit den Kollegen der Pädiatrie, Gynäkologie, Anästhesie sowie Unfall- und Allgemein Chirurgie aus.

Kinderchirurgie im Fokus

Um die kleinen Körper so weit wie möglich zu schonen, wird minimal-invasive Technik eingesetzt, und die Anästhesie verzichtet, wenn vertretbar, auf klassische Vollnarkose. Mit der Kombination aus Nervenblockade und modernen Narkoseverfahren stellen die Ärzte die schmerzfreie Operation der Patienten sicher. Schon zwölf bis 24 Stunden nach dem Eingriff ist die Gabe von Schmerzmitteln weitestgehend überflüssig.

So wichtig wie moderne Apparate und medizinisches Knowhow ist menschliches Verständnis. Und das ist in Zeiten starker Zuwanderung durchaus wörtlich zu nehmen. Gerade

im Süderelbe-Raum ist der Bevölkerungsanteil der Menschen mit Migrationshintergrund sehr hoch. Viele, die Hilfe in der Klinik suchen, sprechen weder Deutsch noch Englisch. Sondern Türkisch, Russisch, Polnisch, Arabisch oder gar Farsi. Die Zahl fremdsprachiger Patienten wächst beständig. Da ist es von Vorteil, dass auch das Mariahilf-Team multikulturell zusammengesetzt und gemeinsam einer großen Zahl von Idiomen mächtig ist. Nur ein paar Schritte neben der alten hölzernen Madonna schmückt ein großes Bild die Wand, glänzend, schlicht, modern. Darauf ist in unterschiedlichsten Schriftzeichen und mehreren Dutzend Sprachen ein einziges Wort zu lesen: „Willkommen“. **mab**

Web:
www.helios-kliniken.de/hamburg



Kleines Organ, große Wirkung

Schilddrüsenerkrankungen sind eine weit verbreitete Volkskrankheit. In Stade haben die Klinik Dr. Hancken und das Elbe Klinikum Stade ein interdisziplinäres Zentrum etabliert, in dem die Funktionsstörungen und Veränderungen der Schilddrüse diagnostiziert und interdisziplinär behandelt werden können.

Manche Betroffene klagen über Müdigkeit, Antriebschwäche und depressive Verstimmungen, andere über Herzrasen, Ruhelosigkeit oder Panikattacken, aber auch Heiserkeit, Schluckbeschwerden, ein sichtbarer Kropf oder fühlbare Knoten können Anzeichen für Erkrankungen der Schilddrüse sein.

Funktionsstörungen und Veränderungen dieses Organs zeigen sich in einer Vielzahl von Symptomen. Und sie sind weit verbreitet: In Deutschland, das wie die meisten mitteleuropäischen Länder zu den Jodmangelgebieten zählt, leidet etwa jeder Dritte – Frauen häufiger als Männer – an Funktionsstörungen der Schilddrüse – mit steigender Tendenz: Zwar hatte seit 1989 die Jodierung von Speisesalz die Versorgung der Bevölkerung etwas verbessert, doch durch die salzärmere Kost, die seit Jahren flächendeckend zur Bluthochdruckprophylaxe empfohlen wird, sinkt auch wieder die Jodzufuhr und damit wächst die Gefahr, dass Schilddrüsenerkrankungen wieder steigen.

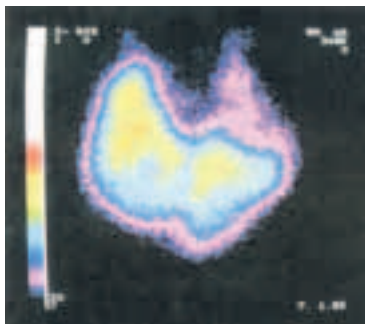
Funktionsstörungen und Veränderungen bleiben oft lange unentdeckt, weil die Symptome nicht beachtet oder falsch gedeutet werden. Bluttest und Ultraschalluntersuchung können den Verdacht erhärten. Differenzierte Diagnosen bietet die Nuklearmedizin.

Um den Menschen hier in der Elbe-Region den Zugang zur modernen Diagnostik und effektiven Therapie zu erleichtern, haben die Klinik Dr. Hancken und die Elbe Kliniken kürzlich ein interdisziplinäres Schilddrüsen-Zentrum gegründet. Dabei übernimmt das MVZ Radiologie und Nuklearmedizin Klinik Dr. Hancken die umfassende Diagnostik, medikamentöse Behandlung, die Radiojodtherapie und die Nachsorge der Patienten und das Elbe Klinikum die chirurgischen Eingriffe.

In der Klinik Dr. Hancken in Stade werden diese Erkrankungen seit mehr als 60 Jahren untersucht und behandelt. „Bereits mein Großvater zählte in den 1950er Jahren zu den ersten Ärzten in Deutschland, die Schilddrüsen-Szintigramme und die in den USA entwickelte und mit großem Erfolg angewandte Radiojodtherapie durchführten“, sagt Dr. Christoph Hancken, der in der dritten Generation die Klinik Dr. Hancken als Geschäftsführender Ge-



Der Nuklearmediziner der Klinik Dr. Hancken, Dr. Thomas Molwitz, bei der Demonstration einer Schilddrüsenuntersuchung mit Ultraschall.



Szintigramm einer deutlich vergrößerten Schilddrüse.

sellschafter und Ärztlicher Direktor leitet. Für die Diagnostik von Schilddrüsenerkrankungen, die auch in den MVZ Klinik Dr. Hancken in Buxtehude, Cuxhaven und Bremervörde durchgeführt wird, erhalten die Patienten heute das Radioisotop Technetium, das nur von Schilddrüsenzellen aufgenommen wird. Danach werden mit einer Gammakamera Aufnahmen von der Schilddrüse angefertigt. Diese Szintigramme zeigen Funktionsstörungen und Veränderungen des Organs. Sie ermöglichen auch die Unterscheidung zwischen „heißen“ und „kalten“ Knoten.

Im Falle einer gutartigen Vergrößerung der Schilddrüse oder sogenannter „heiße Knoten“ haben die Patienten die Wahl zwischen der operativen Entfernung des Gewebes oder einer schonenden Radio-



Blick in die moderne Abklinganlage der Klinik Dr. Hancken: Hier werden die Abwässer der Isotopen-Station geklärt und bis zur Entsorgung gespeichert.

jodtherapie. Die Behandlung mit radioaktivem Jod ist zudem wenig belastend. Radioaktives Jod wird nur von Schilddrüsenzellen aufgenommen, wobei überaktive, erkrankte Zellen besonders viel aufnehmen, und dadurch gezielt zerstört werden. So bleibt oft auch nach einer Radiojodtherapie eine normale Funktion der Schilddrüse erhalten. Da die Strahlung nur eine sehr geringe Reichweite hat, ist die Belastung für den Körper sehr gering. „In den USA ist die Radiojod-Therapie bei Schilddrüsenüberfunktion Standard“, sagt Dr. Thomas Molwitz, der die Abteilung für Nuklearmedizin im MVZ Klinik Dr. Hancken in Stade leitet.

Die Patienten werden für die Radiojodtherapie stationär in der Klinik Dr. Hancken aufgenommen. Das angereicherte Jod wird ihnen in Form einer Tablette verabreicht und ist gut verträglich. Anschließend müssen sie zwei bis drei Tage auf der Schilddrüsenstation verbringen, bis die

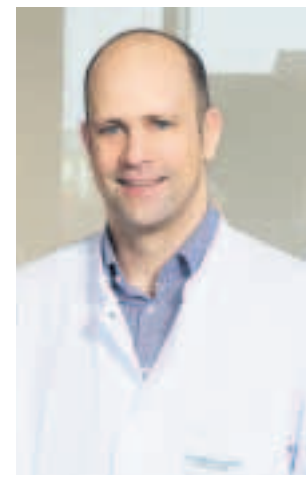
Strahlung abgeklungen ist. Die Behandlung von Schilddrüsenpatienten genießt in der Stader Privatklinik auch heute einen hohen Stellenwert. Die Patienten werden während ihres kurzen Aufenthalts in einer eigenen Station mit ansprechenden Räumen, Balkonen und einem großzügigen Wintergarten untergebracht – WLAN und TV inklusive.

Sollte sich bei den Untersuchungen allerdings herausstellen, dass es sich bei den Veränderungen um „kalte“ Knoten handelt, wird dem Patienten in den meisten Fällen mittels Feinnadelpunktion eine Zellprobe entnommen, die weiter untersucht wird. Denn „kalte“ Knoten können in seltenen Fällen bösartig sein. Sollte sich der Verdacht bestätigen, muss die Schilddrüse in den meisten Fällen operativ entfernt werden. Dann wird eine Nachbehandlung mit einer höher dosierten Radiojodtherapie durchgeführt, um die ohnehin guten Heilungschancen bei Schilddrüsenkrebs langfristig abzusichern. Auch für Patienten, die eine Hochdosis-Therapie erhalten, besteht in der Klinik Dr. Hancken die entsprechende Infrastruktur. Neben neuen, speziell isolierten Räumen und Badezimmern auf der Schilddrüsenstation wurde auch die Entsorgung von Abwasser aus dieser Station auf den allerneuesten, in hohem Maße umweltverträglichen Stand gebracht. Im vergangenen Winter ließ Klinik-Chef Dr. Hancken unter dem Parkplatz der Stader Hanckenklinik für rund zwei Millionen Euro eine spezielle Abklinganlage einrichten. Dort können pro Tag 1350 Liter Abwasser aus der Isotopenstation geklärt und gespeichert werden, bis die Strahlung abgeklungen ist und sie völlig gereinigt abgeleitet werden können.

„Es ist für uns selbstverständlich, dass wir immer die modernsten und umweltverträglichsten Verfahren einsetzen. Das sind wir unseren Patienten, aber auch unseren Mitarbeitern und Nachbarn schuldig“, sagt der Klinikchef. Und dieses Prinzip gilt in der Hanckenklinik nun einmal für das gesamte Leistungsspektrum.

» Weitere Informationen erhalten Sie unter: www.hancken.de oder in der Klinik Dr. Hancken: 0 41 41 / 604 -0

Interview

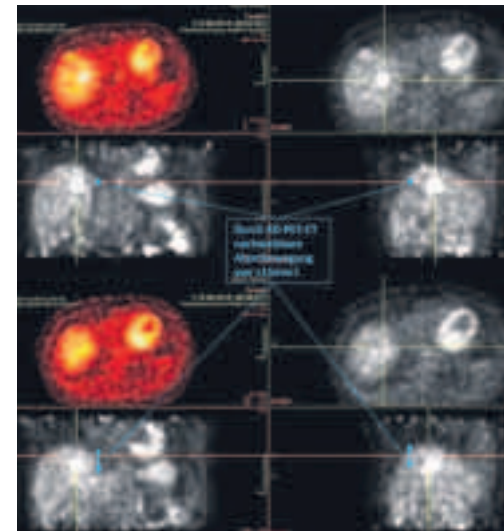


Dr. Markus Herrmann ist Leitender Arzt des Zentrums für Strahlentherapie/Radioonkologie des MVZ Klinik Dr. Hancken in Stade.

4D-PET-CT: Neue Dimension für die Strahlentherapie

B&P: Die Klinik Dr. Hancken zählt zu den sehr wenigen Radioonkologischen Instituten in Deutschland, die auch ein 4-D-PET-CT in der Strahlentherapie einsetzen. Was bedeutet der Einsatz dieser neuesten Technologie für die Behandlung von Krebspatienten?

Dr. Markus Herrmann: Bisher wird das PET-CT in der Strahlentherapie insbesondere bei radioonkologischen Behandlungsplänen für Patienten mit Bronchial- und Lungentumoren regelhaft angewendet. Darüber hinaus wird es bei fortgeschrittenen Tumorerkrankungen bei Rezidivverdacht eingesetzt. Durch die PET (Positronen-Emissions-Tomographie) können wir die Aktivität von Tumorzellen erkennen. Durch die Kombination von PET und Computertomographie lassen sich Lage und Volumen von aktiven Tumoren (kleinen Metastasen oder Rezidivtumoren) anatomisch genau bestimmen.



4-D-PET-CT einer Lebermetastase: Die vier Aufnahmen oben zeigen die Lage des Tumors (im 1. farbigen Bild die leuchtende Fläche links) bei voller Ausatmung und die vier unteren Aufnahmen seine Lage bei Einatmung, die Verschiebung während einer kompletten Atemphase beträgt mehr als 15 Millimeter.

Eine besondere Herausforderung für die Behandlung von Tumoren im Brustkorb und im Bauchraum sind die möglichen Lageveränderungen durch die Atembewegungen des Patienten. Zur genauen Erfassung der Tumorbewegungen findet zunehmend die 4-D-CT Anwendung, mit der in jeder Atemphase die genaue Lokalisation exakt definiert wird. Trotz dieser Technik ist es nicht in allen Fällen möglich, den zu behandelnden Tumor vom Normalgewebe zu trennen. Die verbleibende diagnostische Unschärfe können wir in unserer Klinik nach der Etablierung einer 4-D-PET-CT beseitigen. Mit dieser Technik ist es uns möglich, den aktiven Tumor an jedem Punkt der Atemphase zu erfassen und ihn gegen gesundes Gewebe abzugrenzen.

B&P: Welche Vorteile bringt dieses neue Verfahren den Patienten?

Dr. Herrmann: Anhand der sehr präzisen Lokalisation des Tumors während des gesamten Verlaufs der Atemphase sind wir in der Lage, das zu bestrahlende Tumorumfang noch genauer zu definieren und können es dadurch in der Regel auch verkleinern. Die exakte Abgrenzung ermöglicht gegebenenfalls auch eine Erhöhung der Dosis bei gleichzeitig besserer Schonung des gesunden Gewebes im Umfeld des Tumors. Die Therapieplanung mit dem 4-D-PET-CT eröffnet in erster Linie Bestrahlungsoptionen für Patienten, die bisher nicht behandelt werden konnten, weil der Tumor nicht eindeutig definiert werden konnte.

Neue Technik für die Brustdiagnostik im MVZ Klinik Dr. Hancken

Durch die enge Zusammenarbeit zwischen Radiologen und Medizintechnikhersteller ist es gelungen, die Strahlendosis bei Brustuntersuchungen deutlich zu verringern

„Prime“ heißt das neue Verfahren, das dazu führt, dass die bereits niedrige Strahlendosis bei Mammographien noch einmal um fast ein Drittel reduziert werden kann. Möglich wurde diese Dosisabsenkung durch die Weiterentwicklung der Computertechnik und der Software. Durch den Einsatz eines neuen Algorithmus für die digitale Bildkorrektur kann auf das bisher übliche Streustrahlenraster verzichtet werden. „Dank dieser neuen Entwicklung können wir die ohnehin niedrige Strahlendosis bei unseren digi-

talen Mammographien um weitere 30 Prozent reduzieren“, erklärt Dr. Thilo Töllner. Der Facharzt für Diagnostische Radiologie mit Schwerpunkt Brustdiagnostik leitet das Mamma-Zentrum im MVZ Klinik Dr. Hancken in Stade und ist der Programmverantwortliche Arzt im Mammographie-Screening-Programm Elbe-Weser.

Durch den Einsatz von „Prime“ dürfte die Strahlendosis bei einer Mammographie in etwa der Strahlung entsprechen, der jeder Fluggast, der von Ham-

burg nach Mallorca reist, ausgesetzt ist. Bisher wurden im MVZ Radiologie und Nuklearmedizin Klinik Dr. Hancken Mammographiegeräte in Stade, Buxtehude und im Mammobil mit der neuen Software ausgestattet. In Stade können dadurch auch digitale Brusttomographien, Schichtaufnahmen zur besseren Brustkrebsdiagnostik, in diesem schonenden Röntgenmodus durchgeführt werden.

Um ein schnelleres und für die Patientin schonenderes Vorgehen in der Brust-

krebsdiagnostik geht es auch bei der zweiten Neuerung, die im Mamma-Zentrum der Klinik Dr. Hancken eingeführt wurde. Die Installation eines speziellen Röntgengeräts in der Biopsie-Suite für die Untersuchung der entnommenen Gewebeprobe beschleunigt den Ablauf erheblich. Dadurch können die Präparate gleich vor Ort am Tisch kontrolliert werden. Das erspart den Mitarbeiterinnen lange Wege und – wichtiger noch – den Patientinnen Wartezeiten auf dem Untersuchungstisch.



Dr. Andreas Kleinheinz studierte Medizin in Freiburg, Glasgow und Ulm. Seit 1995 ist Dr. Andreas Kleinheinz am Dermatologischen Zentrum in Buxtehude tätig, seit dem 1.12.2012 leitet er gemeinsam mit Herrn

Dr. Peter Mohr die Klinik für Dermatologie am Elbeklinikum. Neben dem Facharzt für Dermatologie besitzt Herr Dr. Kleinheinz die Zusatzbezeichnungen Umweltmedizin und Allergologie, das Zertifikat Berufsdermatologie der Arbeitsgemeinschaft Berufsdermatologie, den Trainerchein für Psoriasis- und Neurodermitis-Schulungen und 2011 schloss er eine Zusatzausbildung zum MBA für Gesundheitsmanagement am Institut für Weiterbildung an der Universität Hamburg ab. Seine Spezialgebiete sind die Allergologie, das atopische Ekzem, Psoriasis, und die Systemtherapie bei schweren Dermatosen.



Dr. Peter Mohr graduierte 1989 von der Medizinischen Fakultät der Universität Hamburg, wo er im gleichen Jahr auch promovierte. 1995 wurde Hr. Dr. Mohr Oberarzt am Dermatologischen Zentrum in Buxtehude. Seit

Dezember 2011 ist Herr Dr. Peter Mohr leitender Arzt des nach OnkoZert zertifizierten Hautkrebszentrums Buxtehude und seit dem 01.12.2012 leiten Herr Dr. Peter Mohr und Herr Dr. Andreas Kleinheinz als Chefarzte gemeinsam die Klinik für Dermatologie am Elbeklinikum in Buxtehude.

Dr. Mohr ist besonders spezialisiert in den Bereichen der Diagnostik und Therapie von Hautkrebs und dem malignen Melanom sowie dermatologischer Chirurgie, Palliativmedizin, Medikamentöse Tumorthherapie, Forschung und der Weiterbildung von ärztlichem Personal.



Dr. Rüdiger Greinert ist Biophysiker. Seit fast 20 Jahren arbeitet er in der Dermatologischen Klinik der Elbekliniken Stade/Buxtehude. Hier leitet er (zusammen mit Frau Dr. Volkmer) das

Labor für molekulare Zellbiologie. Seit 2 Jahren leiten Frau Dr. Volkmer und Herr Dr. Greinert das Forschungs- und Studienzentrum der Elbekliniken (FSE). In dieser neuen Abteilung werden in Zusammenarbeit mit anderen Abteilungen der Elbekliniken Forschungsarbeiten und klinische Studien initiiert, die nicht nur Fragestellungen im Zusammenhang mit Hautkrebs bearbeiten, sondern auch neue Möglichkeiten zur personalisierten Diagnostik und individualisierten Therapie erarbeiten. Hiermit können die Elbekliniken ihren Patienten ein breites und modernes Diagnose- und Therapie-Spektrum zur Verfügung stellen.



Dr. rer. nat. Beate Volkmer studierte Biologie an der TH Darmstadt und wechselte dann zur Promotion an die Georg-August-Universität Göttingen. Nach ihrer Promotion wechselte sie 1995 an das Dermatologische Zentrum Buxtehude. Zusammen mit ihrem Kollegen Dr. Greinert baute sie hier das Labor für

molekulare Zellbiologie mit dem Forschungsschwerpunkt „UV-induzierte Hautkrebsentstehung“ auf. Im Laufe ihrer Tätigkeit gelang es, das Labor durch Kooperationen mit Forschungsgruppen in Deutschland, aber auch in den USA und Europa international zu vernetzen und durch die Einwerbung von Drittmitteln für Forschungsprojekte auf dem Gebiet der Hautkrebsforschung weiterzuentwickeln.

Seit 2 Jahren leiten Frau Dr. Volkmer und Herr Dr. Greinert das Forschungs- und Studienzentrum der Elbekliniken (FSE s.o.).

Nach wie vor ist Hautkrebs die häufigste Krebs-Diagnose in Deutschland – und hat die höchste Zuwachsrate. Die Wissenschaft läuft auf Hochtouren, um die drei Grundachsen zu stützen und zu optimieren: Prävention, also Vorbeugung, Diagnostik und Therapie.

In der Therapie wurde just ein neuer Meilenstein gelegt, der die Behandlung quasi revolutioniert. Waren bisher Augenmerk und Therapien primär auf die Krebszelle an sich ausgerichtet, liegt nun der Fokus auf dem Signalweg, auf dem der Befehl zur unkalkulierbaren Zellteilung weitergegeben wird. Diese Signalkaskade, hervorgerufen durch die sogenannte BRAF-Mutation, konnte nun geknackt und eine Therapie, eine Kombination aus BRAF und MEK-Inhibitor, entwickelt werden, die diese Informationskette blockiert.

Im Forschungs- und Studienzentrum FSE des Elbe Klinikums Buxtehude wird die neue Therapie im Rahmen der Studie bereits angewendet, die Zulassung des Medikaments steht kurz bevor. „Siebzig Prozent der Patienten mit der BRAF-Mutation erleben eine deutliche Besserung“, weiß Dr. Peter Mohr, Chefarzt der Dermatologie und Leiter des Hautkrebszentrums Buxtehude. „Der Tumor verschwindet komplett oder es kommt zumindest zu einer deutlichen Schrumpfung.“ Bei 25 Prozent der Patienten kommt es zu einem Stillstand des Tumors, so dass etwa 95% der Patienten von der neuen Behandlung profitieren. Dabei tritt die Wirkung sehr schnell innerhalb von ein oder zwei Wochen ohne Chemotherapie, sondern zu Hause unter Einnahme von Tabletten ein. Die Nebenwirkungen sind im Vergleich zur bisher üblichen Chemotherapie gering, Hauptproblem ist die Entwicklung von Resistenzen.



Dr. Mohr begutachtet eine Hautveränderung.

Dr. Peter Mohr, Chefarzt der Dermatologie und Leiter des Hautkrebszentrums, bereitet eine Infusion vor.

Fotos: Urte Michaelssen

Medizin, die unter die Haut geht

Elbeklinikum Buxtehude deutschlandweit Vorreiter bei der Behandlung von Hautkrebs

Darum gilt auch hier, was sowieso in Sachen Hautkrebs gilt: je schneller man handelt, desto besser.

Eine zweite Sensation – einer der bedeutendsten Schritte in der Krebstherapie in den letzten dreißig Jahren – liegt in der Entwicklung einer neuen Immuntherapie. Hier wird wieder nicht der Krebs an sich behandelt, sondern erstmals das Immunsystem des Patienten. Was beim Hautkrebs schon erfolgreich in Studien erprobt wird, wird demnächst für andere Krebsformen folgen: Das Immunsystem wird umpro-

grammiert, erkennt den Tumor als Fremdkörper und bekämpft ihn mit eigenen Mitteln. „Es wird quasi die Bremse aus dem Immunsystem genommen“, verdeutlicht Dr. Mohr. „Der Krebs hat bisher das Immunsystem ausgetrickst, konnte sich ungehindert ausbreiten, weil er sich quasi verkleidet hat und nicht als Fremdkörper erkannt werden konnte. Wenn man nun spezielle Antikörper gibt, wird der Tumor erkannt und vernichtet.“ Auch hier ist Buxtehude mit einem der führenden klinischen Forschungszentren ganz vorn mit dabei.

Forschungszentrum setzt bundesweite Standards durch

In Buxtehude entwickelt: Haut-Screening als vorbeugende Maßnahme – Vorsprung in Theorie und Diagnostik

Eigene Grundlagenforschung, Studien zu allen relevanten Themen – das Forschungszentrum des Elbeklinikums Buxtehude leistet das, was es normalerweise nur an großen Kliniken gibt. Als „Labor für molekulare Zellbiologie in der Dermatologie“ vor 18 Jahren gegründet, ist es zum festen Partner der Ärzte der Elbekliniken Stade und Buxtehude geworden.

An nahezu allen Studien des Landes nimmt das Forschungszentrum teil, das ist auch für große Häuser eine Rarität. Dass ein mittelgroßes Krankenhaus wie Buxtehude ein eigenes Forschungs- und Studienzentrum hat, ist wohl deutschlandweit einmalig. „Die Kombination aus eigener Forschung und dem Wissen und der Erfahrung, die wir aus den Studien gewinnen, bringt uns einen enorm großen Vorsprung in Sachen Diagnostik und Therapie“, erklärt Dr. Rüdiger Greinert, Biophysiker und zusammen mit der Biologin Dr. Beate Volkmer Leiter des Labors und Forschungszentrums.

In Zusammenarbeit mit dem Buxtehuder Labor für molekulare Zellbiologie in der Dermatologie sind wichtige und bekannte Entwicklungen in der Hautkrebsforschung und Prävention auf den Weg gebracht worden: So ist es den Buxtehuder Forschern und Dermatologen zu verdanken, dass die Nutzung von Sonnenbänken in Deutschland für Jugendliche unter 18 Jahren verboten ist. Auch das Hautkrebs-Screening – in Deutschland seit etwa 2009 Standard – ist in Buxtehude entwickelt worden. Das Screening-Konzept ist mittlerweile so erfolgreich etabliert, dass es in eine S3-Leitlinie zur Hautkrebs-Prävention aufgenommen wurde und ins Ausland „exportiert“ wird. Regelmäßig reisen Dr. Greinert und Dr. Volkmer mit Kollegen in andere Länder, um das Screening-Programm dort vorzustellen. Um Prävention und Hautkrebs geht es auch in ihrem aktuellen Forschungsprojekt, das auf eine Dauer von fünf Jahren angesetzt ist und für das Forschungsgruppen

aus vier Zentren kooperieren: dem Deutschen Krebsforschungszentrum, der Universität Düsseldorf, der TU Darmstadt und dem Elbeklinikum Buxtehude. „Bei dieser Zusammensetzung fällt schon die Dimension auf“, freut sich Dr. Greinert.

Auswirkung von Sonne und Licht

„Unser Labor wird in einem Atemzug mit großen Zentren, Universitäten und Kliniken genannt. Da sind wir schon stolz.“ Nachdem bisher die Auswirkungen der verschiedenen Sonnen- und Lichtstrahlen einzeln erforscht werden, werden sie nun in verschiedenen Kombinationen untersucht, also zum Beispiel sichtbares Licht + Infrarot oder Infrarot + UVA-Strahlung + UVB-Strahlung und so weiter. Die Ergebnisse werden dann wiederum in der Hautkrebsvorsorge generell und vermutlich auch in der Entwicklung von Sonnenschutzmitteln eine Rolle spielen.

„Der Gewinn für den Patienten ist enorm hoch“, so Dr. Mohr. „Zwar kommt es während der Behandlung verstärkt zum Auftreten von Autoimmunerkrankungen, wägt man die aber mit dem Therapieerfolg ab, dann ist das etwas, was jeder Patient billiger in Kauf nehmen sollte. Zumal wir daran arbeiten, die Nebenwirkungen weitestgehend zu reduzieren.“

Bei aller Freude über die Fortschritte in der Therapie weisen auch Dr. Mohr und sein Kollege Dr. Kleinheinz immer und immer wieder darauf hin: Vorbeugen ist besser als Heilen! Prävention, Vorsorge, regelmäßiges Hautkrebs-Screening, das mittlerweile als Standard alle zwei Jahre von den Krankenkassen empfohlen und bezahlt wird. Denn Hautkrebs nimmt trotz aller Warnungen weiter zu. Nach heutigen Berechnungen wird es in zehn Jahren 50 Prozent mehr Hautkrebs-Diagnosen geben als heute. Lernen die Deutschen nicht dazu? Schaut man sich im Sommer mal um oder wirft man im Winter einen Blick ins Sonnenstudio, wird man daran zweifeln. Ungeachtet aller Warnungen wird gebrutzelt und gesonnt, als gäbe es kein Morgen. Ein Morgen mit Sonnenbrand könnte ein Übermorgen mit Hautkrebs sein. um

Klinik für Dermatologie in den Elbe
Kliniken Stade Buxtehude

Chefarzte:
Dr. med. Peter Mohr
Chefarzt Klinik für Dermatologie
Leitung Hautkrebszentrum

Dr. med. Andreas Kleinheinz
Chefarzt Klinik für Dermatologie
Leitung Kompetenzzentrum
Chronische Hauterkrankungen

Das Hauptaugenmerk im Bereich der Studien liegt im Moment auf der jüngsten Entwicklung in Sachen Hautkrebs-Therapie. Erstmals ist es gelungen, die genetische Informationsübermittlung zu verstehen, den Signalweg zu „knacken“, auf dem die Krebszelle den Befehl zur unbegrenzten und unsteuerbaren Teilung erhält. Auch hier ist Buxtehude wieder von Anfang an beteiligt. Bei sechzig Prozent der Melanome, dem sogenannten schwarzen Hautkrebs, liegt eine Mutation vor, für die es seit kurzem eine Therapie gibt. In Zusammenarbeit mit dem Institut für Pathologie in Stade benötigen die Wissenschaftler gerade mal zwei Tage für die Mutationsuntersuchung. „Das heißt, dass wir dem Patienten bereits nach zwei Tagen sagen können, welche Therapie für ihn in Frage kommt“, so Dr. Beate Volkmer. „Der Ausdruck ‚Personalisierte Medizin‘ wird bei uns im Elbeklinikum Buxtehude mit Leben gefüllt.“ um

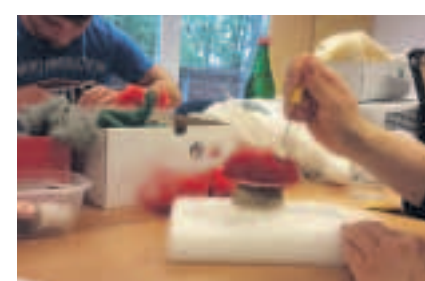
Wenn es juckt: Hier gibt es Hilfe für chronisch Erkrankte

„Geben Sie mal einem Patienten eine Tube in die Hand und fordern ihn auf, sich einzucremen ...“

Die Haut juckt, nässt, schuppt sich.... Mit einer chronischen Hauterkrankung zu leben, ist leichter gesagt als getan. Was manchmal schon quälend aussieht, fühlt sich für die Betroffenen meist noch viel schlimmer an. Neurodermitis, Schuppenflechte, Allergien – das sind die häufigsten und bekanntesten.

Viele Patienten fahren zur Kur an die See oder in die Berge, manche erhalten – wenn es zu schlimm wird – im Krankenhaus stationär oder ambulant immer wieder Behandlungen. Der Effekt ist immer der gleiche: während und kurz nach der Therapie ist alles besser, die Hoffnung keimt – und wird enttäuscht. Denn sobald der Patient in sein gewohntes Umfeld, seinen Alltag, zurückkehrt, er den tagtäglichen Abläufen und Belastungen ausgesetzt ist, geht alles von vorne los. Mal früher, mal später, aber mit einer ausgesprochen unerfreulichen Zuverlässigkeit.

„Wir haben das hier auf unserer Station und in der Tagesklinik oft genug miterleben müssen“, erklärt Dr. Andreas Kleinheinz, Chefarzt der Dermatologie und Leiter des Allergiezentrums Buxtehude. „Das hat uns auf die Idee des Kompetenzzentrums gebracht.“ Der Erfolg zeigt ihm, dass er mit seiner Idee ins Schwarze getroffen hat.



Im Kompetenzzentrum Chronische Hauterkrankungen lernen die Patienten, mit ihrer Erkrankung zu leben. Außer Theorieeinheiten (oben rechts) gibt es Kochstunden (oben links). Entspannung (unten links) und Handwerkliches wie Filzen (unten rechts). Fotos: ein

Das „Kompetenzteam Chronische Hauterkrankungen“ besteht aus einer Hautärztin, zwei Ernährungsberaterinnen (Oecotrophologinnen), einer Psychologin, einer Krankenschwester, die für die lokalen Therapien zuständig ist, und letztendlich einer Koordinationszentrale, in der alles, wie der Name sagt, koordiniert wird. In kleinen

Gruppen oder auch einzeln wird dem Patienten gezeigt, wie er mit seiner chronischen Erkrankung leben kann. Ohne immer wieder stationär aufgenommen werden zu müssen. Theorieeinheiten gibt es, in denen vermittelt wird, was getan werden muss. Was, wenn meine Haut wieder so stark nässt, was, wenn ich

nur noch kratzen möchte, auch wenn ich weiß, dass ich das nicht darf? Warum kribbelt alles in manchen Situationen – in anderen wieder gar nicht? Wann benutze ich eine Creme, wann eine Lotion, wann ein Öl – und was ist überhaupt der Unterschied? Fragen über Fragen, die individuell und geduldig erklärt werden. Und mit praktischen Lösungen und Übungen ergänzt werden. „Geben Sie mal einem Patienten eine Tube in die Hand und fordern ihn auf, sich einzucremen“, berichtet Dr. Kleinheinz, der seit zwanzig Jahren am Elbeklinikum Buxtehude ist. „Sie glauben gar nicht, wie unterschiedlich die Auffassung von Eincremen ist.“

Sogar das Kochen und Einkaufen wird nicht nur erklärt, sondern gemeinsam geübt. Das wird geschritten, gehobelt und gebrutzelt – und vor allem gelacht und geschmaust. Nebenher lernen auch hier die Patienten, was sie essen dürfen, was lieber nicht.

In der Regel kommen sie alle 6-12 Wochen für einen Tag ins Kompetenzzentrum. Die Schulungen – allesamt nach zertifizierten Vorgaben – gibt es für Kinder, für Erwachsene und auch für Groß und Klein im Team. Ganz wichtig: Der Spaß darf nicht zu kurz kommen, denn nur was Freude bereitet, bleibt auch im Kopf – und hilft. um



Im Gespräch: Jochen Kilian (von links), Kommunikation & Marketing, Monica Schofield, Leiterin der Abteilung für internationale Beziehungen, Michaela Germinario, PatentVerwertungsAgentur (alle von der TuTech) sowie Karen Steenson von der University of Leeds, zuständig für die Entwicklung von Forschungsprojekten, und Dr. Gerd Huber, Oberingenieur am TU-Institut für Biomechanik.

Foto: Urte Michaelsen

Gutes soll noch besser werden

LifeLongJoints – ein EU-Projekt

In dem internationalen Forschungsvorhaben optimieren TuTech und TU Harburg Hüftprothesen

räume nun deutlich länger und die Belastungen entsprechend höher. Trotzdem bleibt der Ersatz des Hüftgelenkes eine der erfolgreichsten Operationen in der Orthopädie: nur etwa drei Prozent der Hüftprothesen müssen innerhalb der ersten zehn Jahre ersetzt werden. Eine Herausforderung hierbei ist der Abrieb, der zwischen zwei Metallteilen entstehen kann. Erst kürzlich wurden die meisten Metall-Metall-Paarungen vom Markt genommen, weil der Metallabrieb der Prothesen nicht ausreichend über Lymphe und Blutkreislauf abtransportiert werden konnte und somit zu lokalen und systemischen Reaktionen führte.

„Hüftprothesen sind heutzutage sehr belastbar und funktionieren überwiegend gut, das wollen wir auf keinen Fall in Frage stellen“, betont Dr. Gerd Huber von der TUHH. „Aber es gibt aufgrund der hohen Stückzahlen Optimierungsbedarf, und vor allem müssen die Prothesen den Anforderungen der Zukunft angepasst werden.“ Eine Option könnte die Oberflächenbeschichtung sein. „SIN“, Siliziumnitrid, ist das Zauberwort, das die Verwendung von haltbarem wie preisgünstigem Metall möglich machen soll. Eine SIN-Beschichtung soll auf die Hüftkugel und



Diese Grafik zeigt den aktuellen Stand der Entwicklung von Hüftprothesen. Ziel ist es, die Reibung im künstlichen Gelenk zu minimieren und die Lebensdauer zu maximieren.

die konischen Steckverbindungen der Prothese aufgebracht werden, um den Abrieb zu verringern, der unweigerlich auftritt, wenn Metall auf Metall oder einem anderen Gleitpartner reibt. Was so einfach klingt, ist eine hochkomplexe Entwicklung, für die eine Dauer von fünf Jahren angesetzt wurde und die Entwicklung neuer Testmaschinen und Software-Systeme einschließt.

„Jetzt sind wir in Jahr zwei von fünf“, sagt Monica Schofield, Leiterin der TuTech-Abteilung für internationale Kontakte. Da verständlicherweise Prothesen nicht einfach am Patienten erprobt werden können, müssen immer wieder neue Test-Simulatoren entwickelt und gebaut werden. Im Rahmen des Verbundprojekts werden Bewegungsabläufe digitalisiert und über eine eigens entwickelte Software am Computer getestet und optimiert. Kleinste Veränderungen des Prothesenaufbaus können enorme Veränderungen für die Prothese und deren Haltbarkeit mit sich bringen – und letztendlich, ein weiteres Ziel des Projekts, die Arbeit des Chirurgen vereinfachen, der die Prothese einmal implantieren wird.

Finanziert wird das Forschungsprojekt durch die EU, zum Teil jedoch auch durch Eigenmittel der Partnerunternehmen und Forschungsinstitute – um sicherzustellen, dass diese aktiv und positiv hinter dem Projekt stehen. Das multinationale Team arbeitet Schulter an Schulter, jeder in seinem Fachgebiet und doch alle zusammen. Das Ziel ist eigentlich ganz einfach: „Gutes soll noch besser werden.“

Web: www.lifelongjoints.eu

Für Menschen in Not: Hier gibt es ein neues Outfit



Der kleine Rollwagen mit Gittern an den vier Seiten ist vollgepackt mit Hosen, T-Shirts, Röcken, Pullovern und Unterwäsche. Zwei Frauen rollen ihn zum Fahrstuhl des Zentralgebäudes im hit-Technopark. Ihr Ziel: Die Kleiderkammer eine Treppe höher – ein neuer Mieter. Die Kleiderkammer gehört zur passage gemeinnützige Gesellschaft für Arbeit und Integration mbH und ist ein soziales Projekt, das in Wilhelmsburg seit 30 Jahren langzeitarbeitslose Menschen, derzeit 50 Frauen und Männer, sowie Menschen mit Behinderungen beschäftigt. Seit einigen Wochen sortieren weitere 25 Mitarbeiter im hit-Technopark, Tempowerkring 6, gebrauchte Kleidungsstücke nach Qualität und Größe, die zuvor in insgesamt 130 Spezialcontainern gesammelt worden waren.

„Wir besitzen drei Lkw und vier Transporter, mit denen die Kleidung von den Sammelstellen abgeholt wird, die alle auf Kirchengelände aufgestellt sind,“ sagt Norbert Meiburg, seit fast 20 Jahren Betriebsleiter der Kleiderkammer. Sortiert werden die monatlich 80 Tonnen Textilien zuerst nach Damen-, Herren- und Kindermode, nach Ober- oder Unterwäsche und Schuhen. passage kooperiert auch mit H&M und anderen Textilanbietern, die der Kleiderkammer neuwertige Ware schenken, die mit minimalen, kaum zu sehenden Fehlern in den Ladengeschäften jedoch nicht verkäuflich sind.

Richtige Ernährung unterstützt Krebstherapie

Ernährungsberatung in der Praxis für Strahlentherapie Harburg – Diplom-Ökotrophologin Magdalena Polkowski im Einsatz



Dr. Jürgen Heide arbeitet bei der begleitenden Ernährungstherapie in seiner Praxis an der Stader Straße mit der Harburger Diplom-Ökotrophologin Magdalena Polkowski zusammen.

„In der Radioonkologie können besonders bei der Bestrahlung von Kopf-Hals-Tumoren Schluckbeschwerden und Reizungen des Gewebes auftreten. Hier kann es helfen, Flüssigkeit gefroren als Eiswürfel oder Sorbets zu sich zu nehmen. Scharfe Gewürze, säurehaltige Lebensmittel oder salzige Speisen sollten gemieden werden“, so Dr. Heide, der bei der begleitenden Ernährungstherapie in seiner Praxis an der Stader Straße/B73 mit der Harburger Diplom-Ökotrophologin Magdalena Polkowski zusammenarbeitet. Dabei steht die individuelle Beratung im Vordergrund, die mit einer Ernährungs-Anamnese beginnt und dann auf eine Verbesserung des Ernährungszustandes abzielt.

Studien haben gezeigt, dass Nebenwirkungen der Therapie gemildert werden können, Lebensqualität erhalten bleibt und einer Mangelernährung vorgebeugt werden kann. „So können die Patienten selbst wesentlich zur Unterstützung ihrer Behandlung beitragen. Den Wunsch, mit ergänzenden Maßnahmen zur eigenen Heilung beizutragen, haben 60 bis 80 Prozent der Krebspatienten“, betont Magdalena Polkowski. Auch regelmäßige Bewegung und, nach Rücksprache mit dem behandelnden Arzt, moderater Sport oder Entspannungstechniken zählen zur Supportivtherapie in der Krebsbehandlung, sagt Dr. Heide. Eine professionelle Ernährungstherapie ist laut dem Harburger Strahlentherapeuten zudem für Übergewichtige Patienten mit Arthrose empfohlen. Dr. Heide: „In diesen Fällen wird eine Gewichtsreduktion angestrebt, die dazu beiträgt, die Weiterentwicklung der Arthrose zu bremsen und die Ausprägung der Schmerzen zu reduzieren.“

Web: www.strahlentherapie-harburg.de

Die Ernährung spielt eine wichtige Rolle bei der Behandlung von Krebserkrankungen und kann den Therapieerfolg positiv beeinflussen. Deshalb arbeiten onkologisch tätige Ärzte heute immer öfter eng mit spezialisierten Ernährungsfachkräften wie Diätassistenten oder Ökotrophologen zusammen. Auch Dr. Jürgen Heide bietet seinen Patienten in der Praxis für Strahlentherapie Harburg an der Stader Straße/B73 bereits eine professionelle ernährungstherapeutische Begleitung an.

Facharzt für Strahlentherapie und Palliativmedizin. „Bei einer bestehenden Krebserkrankung können tumorbedingte Beschwerden oder Nebenwirkungen der Therapie, Probleme bei der Nahrungsaufnahme verursachen. Dazu zählen Appetitlosigkeit oder Übelkeit, Mundtrockenheit oder Geschmacksveränderungen.“ In der Folge kann es zu ungewolltem Gewichtsverlust und Mangelernährung kommen, die den Patienten zusätzlich schwächen, vermehrt Komplikationen zur Folge haben und den Therapieerfolg gefährden. Mit Hilfe der unterstützenden Ernährungsberatung gilt es deshalb, eine vollwertige und ausgewogene Ernährung zu gewährleisten, Defizite und Nährstoffmängel auszugleichen. Unter Umständen ist eine Anreicherung der normalen Kost oder auch die Gabe von Trinknahrung sinnvoll. Letztere kann vom Arzt verordnet werden.

Dubbels Maschinenbau Stade GmbH & Co. KG

Präzision ist unsere Leidenschaft!

48h EXPRESS SERVICE

Ohle Ring 21 · 21684 Stade
Telefon: 0 41 41 - 8 20 76
Telefax: 0 41 41 - 8 76 86
E-Mail: info@dubbels.com
Internet: www.dubbels.com

Geballte Familienpower für die Fortführung des Autohauses Bröhan: Niklas und Catharina Bröhan. Foto: Julia Balzer



Autohaus Bröhan

Der Faktor Mensch steht im Mittelpunkt

Unternehmensnachfolge, Personalentwicklung, Neuausrichtung – Gespräch mit Catharina und Niklas Bröhan

ber die Unternehmensnachfolge für das Autohaus Bröhan in Jork-Königreich und Stade-Wiepenkathen musste nicht lange nachgedacht werden. Irgendwie war immer klar, dass mindestens eines der drei Geschwister Lena, Catharina und Niklas ins Autogeschäft einsteigen würde. Die Drillinge waren schon früh in das tägliche Geschäft eingebunden worden. Zunächst am Tisch beim Abendessen, als die Eltern Gerd und Marlene Bröhan den Tag im Geschäft Revue passieren ließen, dann an vielen Wochenenden, an denen Firmenevents stattfanden. Und nicht zuletzt bei ernsthaften strategischen Gesprächen, bei denen die Kinder schon früh nach ihrer Meinung gefragt wurden. Ein Glücksfall für die Eltern, dass Catharina und Niklas sich dazu entschlossen, in die Fußstapfen ihrer Eltern zu treten. Sie bereiteten sich von der Pike auf darauf vor, Verantwortung im Unternehmen zu übernehmen.

Nach dem Abitur machte Niklas Bröhan zunächst eine Ausbildung zum Kfz-Mechatroniker bei VW/Audi und danach eine weitere zum Automobilkaufmann bei Volvo, bevor er im Sommer 2015 erfolgreich ein automobilwirtschaftliches Studium mit dem Betriebswirt abschloss und ins Unternehmen eintrat. Seine Schwester Catharina absolvierte ebenfalls eine Ausbildung zur Automobil-

kauffrau bei Jaguar und Land Rover und wollte dann zunächst extern einige Berufserfahrung sammeln. Bei einem renommierten Luxusautohaus in Bremen war sie in der Disposition der PS-starken und edlen Karossen zuständig und nahm nebenbei wie ihr Bruder ein Studium der Betriebswirtschaft auf. Als Vater Gerd Bröhan 2013 nach Unterstützung rief, fiel die Entscheidung nicht schwer, ins Familienunternehmen einzusteigen und das Abendstudium neben dieser neuen Herausforderung erfolgreich im Jahr 2015 zu beenden. Auch ihr Lebenspartner Michael Schmand ist „beruflich und privat abgeworben worden“, sagt Catharina Bröhan mit einem Lächeln. Er ist im Jahr 2013 von Bremen ins Alte Land gezogen, um in der Wiepenkathener Niederlassung seine Tätigkeit als Volvo-Verkaufsberater aufzunehmen. Die einstigen Gespräche am Abendbrot werden nun immer öfter im Unternehmen selbst geführt – mal unter acht Augen, mal zusammen mit dem ganzen Team. Dabei sind die Aufgaben klar verteilt, aber letztendlich dient die familiäre Zusammenarbeit dem gemeinsamen Ziel, das Autohaus Bröhan erfolgreich in die Zukunft zu führen. Da die Zukunft eines Autohauses nicht nur von den konjunkturell bedingten Absatzmärkten von Gebrauchts- und Neuwagen abhängig ist, sondern auch maßgeblich beeinflusst wird vom zunehmenden Autohandel via In-

ternet, müssen die Weichen für ein mittelständisches Autohaus richtig gestellt werden. Dabei geht es verstärkt um den Faktor Mensch.

„Wir wollen den Fokus unseres Tuns auf den Menschen richten“, sagt Niklas Bröhan. Dabei meint er nicht nur den Kunden, der nur durch einen Top-Service und ein faires Preis-Leistungsverhältnis davon überzeugt werden kann, die Dienstleistung Kfz-Service und den Kauf eines Neu- oder Gebrauchtfahrzeugs beim örtlichen Autohändler vorzunehmen. Catharina Bröhan ergänzt, dass eben auch dem Mitarbeiter besondere Aufmerksamkeit geschenkt werden müsse, um in Zeiten des Fachkräftemangels dem Wettbewerb standzuhalten. Nur mit einem motivierten, leistungsbereiten und zufriedenen Team kann das Familienziel erreicht werden. Deshalb führen die Geschwister die Tradition fort, immer ein offenes Ohr für ihre Mitarbeiter zu haben. Sie gehen dabei noch einen Schritt weiter und haben Personalleistungsgespräche eingeführt, zeigen den Mitarbeitern Entwicklungsmöglichkeiten innerhalb des Unternehmens auf, bieten Schulungsmöglichkeiten an und sind für konstruktive Kritik zur Verbesserung von Betriebsabläufen jederzeit offen. Den Mitarbeitern wird sogar die Möglichkeit geboten, sich im Rahmen eines dualen Studiums an der Berufsakademie Hamburg zum Automobilkaufmann mit Bachelor-Abschluss fortzubilden.

Niklas und Catharina Bröhan haben auch externe Unterstützung. So bietet zum Beispiel Hyundai für seine Vertragshändler eine Unternehmensberatung an, die freiwillig in Anspruch genommen werden kann. Das Autohaus Bröhan befindet sich aktuell mitten in diesem Prozess, bei dem unter anderem Strukturen durchleuchtet, Abläufe analysiert und Mitarbeiter befragt werden. Die Ergebnisse daraus werden besprochen, und der Familienrat entscheidet dann, welche Empfehlungen wie umgesetzt werden. Dabei steht auch Drillingschwester Lena Bröhan, die im Personalwesen außerhalb der Autobranche tätig ist, mit Rat und Tat zur Seite. Auch sie ist Kennerin des familieneigenen Autogeschäfts und bei vielen Entscheidungen eine wertvolle Ratgeberin mit Blick von außen. Catharina und Niklas Bröhan werden im Prozess der Unternehmensnachfolge unter-

Info

- **1953** Gründung einer KFZ Werkstatt in der Jorker Straße durch Werner Bröhan, die im Jahr **2000** von Gerd und Marlene Bröhan mit den Standorten Jork-Königreich und Stade-Wiepenkathen (seit 1998) komplett übernommen wurde.
- **1964 bis 2005** MAN-Vertragshändler
- **1966 bis 1997** BMW-Vertragshändler
- **seit 1982** 24-Stunden-Abschleppservice
- **seit 1995** Volvo-Vertragshändler
- **seit 2003** Hyundai-Vertragshändler
- **seit 2005** Markenunabhängiger Bosch-Car-Service
- **seit 2009** „zertifizierter Fachbetrieb für historische Fahrzeuge“ in Jork-Königreich
- **2013** Einstieg von Catharina Bröhan
- **2015** Einstieg von Niklas Bröhan
- **Mitarbeiter:** 48
- **Auszubildende:** 11

DATEN UND FAKTEN

stützt von den beiden Vertragspartnern Volvo und Hyundai, die auch andere Familienbetriebe der Automobilbranche auf diesem Weg begleiten. So besteht regelmäßig im Rahmen von Juniorenprogrammen die Möglichkeit, sich schulen zu lassen, Tipps aus der Praxis zu erfahren und sich mit Gleichgesinnten auszutauschen. bal

■ **Kontakt:** Autohaus Werner Bröhan GmbH, Königreicher Straße 15-17, 21635 Jork-Königreich, Telefon 0 41 62/94 30-0, Mail info-koenigreich@autohaus-broehan.de; Gravenhorst-Weg 4, 21684 Stade-Wiepenkathen, Telefon 0 41 41/99 11-0, Mail info-stade@autohaus-broehan.de

Web: www.autohaus-broehan.de



Wissen.
Technologie.
Märkte.

Aktiver Technologie- und Wissenstransfer ist unsere Mission. Wir bieten ein breites Dienstleistungsspektrum für Hochschulen, Unternehmen, Verbände und Einrichtungen der öffentlichen Hand. Damit unterstützen wir den dynamischen Wissensaustausch zwischen den Akteuren zum Nutzen aller Beteiligten.

TuTech
INNOVATION
Wissen . Technologie . Märkte

TuTech Innovation GmbH
Harburger Schloßstraße 6-12 | 21079 Hamburg

www.tutech.de

Zukunftspreis Logistik 2015 geht an die Tworty Box GmbH & Co. KG

ZUKUNFTSPREIS LOGISTIK
Metropolregion Hamburg

Hamburger Startup-Unternehmen entwickelt innovatives Container-Konzept für effiziente Seeverkehre



Neues Patent: Aus zwei 20-Fuß-Containern wird ein 40-Fuß-Container – dafür gab es jetzt den Zukunftspreis Logistik. Foto: ein

Der fünften Mal von der Logistik-Initiative Hamburg und der Süderelbe AG verliehene Zukunftspreis Logistik prämiert innovative Logistikprojekte aus der Metropolregion Hamburg. Das Konzept der Tworty Box GmbH & Co. KG überzeugte die Jury: „Nicht nur bei den Kriterien Innovationsgehalt, Übertragbarkeit und Nutzen hat das Konzept gepunktet. Die Tworty Box ist auch ein ausgezeichnetes Beispiel für eine unternehmerische Innovation, die in Kooperation mit regionalen Akteuren entwickelt und umgesetzt wurde“, so Dr. Jürgen Glaser, von der Süderelbe AG/Logistik-Initiative Hamburg. Das Tworty-Box-Konzept wurde von einem Start-up aus Hamburg entwickelt. Dabei handelt es sich um einen neuartigen 20-Fuß-ISO-Container, der sich mit einer weiteren Tworty Box zu einem vollwertigen

40-Fuß-ISO-Container mit einem durchgehenden Innenraum zusammensetzen lässt (Twenty + Forty = Tworty). Die Containerlogistik von Reedereien soll damit effizienter, kostengünstiger und nachhaltiger werden, indem die große Zahl von Leercontainertransporten im weltweiten Seeverkehr deutlich reduziert wird. Containerlinien können somit eine Über- und Unterversorgung mit beiden Größen in den Häfen durch einfaches Zusammen- und Entkoppeln von zwei Tworties ausgleichen, ohne Leer-Equipment kostspielig positionieren oder gar zusätzliche Container anmieten zu müssen. Zudem lassen sich bei tatsächlich unvermeidbaren Leertransporten die Handling-Kosten in den Häfen durch Zusammenkoppeln zweier „Tworties“ halbieren. Der Aufwand für das Koppeln/Entkoppeln liegt

dabei weit unter den gesparten Handling-Kosten. Das neuartige Konzept ist durch internationale Patente geschützt. Ein Prototypenpaar wurde bei der Drehtainer GmbH in Zarrentin gefertigt. Es hat das Testprocedere zum Container Safety Certificate (CSC) sowohl einzeln als auch gekoppelt erfolgreich durchlaufen. Die Tworty-Box-Prototypen wurden im Rahmen einer Nordatlantik-Rundreise für den Bonner Logistikkriesen DHL einem erfolgreichen Praxistest unterzogen. In China sind kürzlich für eine große osteuropäische Spedition die ersten kommerziellen Container unter Lizenz gefertigt worden. Zu den weiteren Kooperationspartnern gehören der Germanische Lloyd (heute DNV-GL), OOCL Ltd., Hong Kong, Hapag-Lloyd sowie die Hochschule Bremen – Centre of Maritime Studies.



Opas alte Standuhr . . .

Seit drei Jahren ein neuer Geschäftszweig: Die Juwelier E. Arnold GmbH löst Haushalte in Wohnungen, Häusern und Villen auf

bekannt für Uhrenhandel, Handel mit Brillanten, An- und Verkauf von Gold und Silber, übernimmt seit drei Jahren Haushaltsauflösungen. Jede Wohnung, jedes Haus, jede Villa wird besenrein übergeben. Auf Wunsch auch mit Ausbau der Küchenschränke, Teppiche und anderer fest installierter Einrichtungsgegenstände.

Etwas Altes ist in jedem Haushalt

Der Nachlass wird gesichtet und der Wert taxiert. Es gibt nur sehr wenige Haushalte, in denen sich nichts Wertiges befindet. Alte Uhren, die nicht mehr funktionieren, der Mont Blanc Füller, der nicht mehr schreibt – und schnell werden 50 Euro entsorgt, weil der Wert nicht erkannt wurde. Das Geschäft mit den Nachlässen ist Vertrauenssache. Oft treffen Mitar-

beiter der E. Arnold GmbH auf Menschen, die einerseits schnell den Haushalt auflösen müssen, aber andererseits unsicher sind, ob noch etwas Wertvolles oder Verwertbares vorhanden ist. Dadurch entsteht ein innerer Konflikt – zwischen dem Wunsch, das Thema schnell zu erledigen und der Angst, den „Alten Meister“ mit dem Altpapier entsorgt zu haben. Manchmal ist aber auch wirklich ein ganz besonderer Fund dabei, wie Peter Dettweiler, Mitarbeiter der Firma Juwelier E. Arnold GmbH berichtet.

Hatte er doch in einem Fall mal ein Sparbuch über 1,5 Millionen Mark entdeckt. Die Erben waren erst sprachlos und dann mehr als erfreut. Die Juwelier E. Arnold GmbH ist in einem Markt aktiv, der hautnah von Angebot und Nachfrage bestimmt wird. Barock- und Biedermeiermöbel, für die vor 20 Jahren noch Tau-

sende bezahlt wurden, sind heute zumeist Ladenhüter. Die Erben von heute haben einen anderen Geschmack. Wichtig ist daher immer, die aktuelle Marktsituation zu analysieren und zu bewerten. Wer sich an die Firma Juwelier E. Arnold GmbH wendet, bekommt eine fachmännische Beratung sowie einen fairen, dem Markt angepassten Preis – auf Wunsch auch gern als Barauszahlung.

Nach Kontaktaufnahme kommt ein Mitarbeiter unverbindlich ins Haus und unterbreitet ein Angebot, nachdem er den aufzulösenden Haushalt bewertet hat. Ein Tipp: Die Juwelier E. Arnold GmbH rät dazu, nichts vor Sichtung eines Fachmannes zu entsorgen. Oft sind es die kleinen unscheinbaren Dinge, die einen entsprechenden Wert darstellen. Es kann natürlich auch das alte Auto sein. Das Unternehmen hat sich im Bereich



Eine kleine Auswahl von „Funden“ aus Haushaltsauflösungen: Mit diesen Stücken betreibt Peter Dettweiler seit vielen Jahren Handel. Bereits als Zehnjähriger stieg er in das Geschäft ein. Fotos: Wolfgang Becker

der Haushaltsauflösung in den zurückliegenden drei Jahren einen guten Ruf erarbeitet, was damit begründet wird, dass viele Kundenkontakte über Mund-zu-Mund-Propaganda zustande kommen.

■ **Kontakt:** Juwelier E. Arnold GmbH, Colonnaden 26, 20354 Hamburg,

Telefon 0 40/340 688 08, Ansprechpartner: Peter Dettweiler, Telefon 0151-188 499 14, Mail: dettweiler@arnold-schmuck.de

Web: www.arnold-schmuck.de

Die Situation ist nur allzu vertraut: Nach dem Ableben eines lieben Menschen stehen die Erben oft in der Wohnung oder Villa und müssen sich um Auflösung des Haushaltes kümmern. Einige liebevoll gewonnene Erinnerungsstücke werden in der Familie verteilt, doch was ist mit dem Rest? Wohin mit der Standuhr, dem Biedermeierschrank, dem Meißner Porzellan, dem Silberbesteck oder der Briefmarkensammlung? Die Firma Juwelier E. Arnold GmbH,

Idyllisches Refugium: Direkt am Kastanienhof leben auch Gänse, die Bastian Renck mit saftigem Gras in eine fotogene Position lockt.



Der Geschmack als Leitmotiv

Silvana und Bastian Renck aus Deinste: Catering, Mode und innovative Werbe-Konzepte

Gänse laufen aufgeregt durch ihr Gehege, auf einer saftigen Weide an der anderen Seite des Hofes trotten zottelige Highland-Rinder gemütlich umher. Inmitten dieser Idylle lebt nicht etwa ein verschrobener Hobbybauer oder Aussteigertyp, sondern das geschäftstüchtige Ehepaar Renck, das den Kastanienhof in Deinste vor ein paar Jahren kaufte und seitdem nicht nur selbst zum Wohnen, sondern auch als Event-Location nutzt.

Deutsche Gin-Sorten und edle Messer

Der Gedanke, den Silvana und Bastian Renck leidenschaftlich leben, hat gerade einmal zwei Silben und in seiner konkreten Ausgestaltung doch so viel zu sagen: Service – und dieser immer in Kombination mit Geschmack im wörtlichen und übertragenen Sinne. Den Kunden mit seinen Bedürfnissen genau zu verstehen und ihm etwas zu bieten, das er in dieser Form noch nicht kennengelernt hat, darauf kommt es den beiden an, die auf den ersten Blick recht unterschiedliche Dienstleistungen und Waren unter dem Dach ihres gewerblichen Tuns vereinen: Mit „Mode und Lebensart“ lässt sich in etwa das beschreiben, was die Kunden der Boutique „GELI'S“ erwartet, sobald sie das schicke Gebäude an der Friedrich-Huth-Straße 1 in Harsefeld betreten. Silvana und Bastian Renck beraten und verkaufen hier auch selbst. Das Besondere für den Gaumen bleibt dabei nicht auf der Strecke: Ein Gang durch das Ladengeschäft ist gleichzeitig eine kleine Entdeckungsreise in die Welt der kulinarischen Genüsse. Hier sensationelle deutsche Gin-Sorten, dort Weine

mit erlesenem Bouquet und gleich nebenan wieder etwas, das den Geschmack über die Augen anspricht: wunderschöne Messer aus Frankreich als Geschenk für den Herren, der vielleicht schon vieles hat, mit Griffen, die nach den edlen Hölzern durften, aus denen sie geschnitzt sind. Und natürlich herrscht auch



Auf dem Kastanienhof fühlen sich Bastian und Silvana Renck wohl. Das idyllisch gelegene Anwesen bietet das Ehepaar auch als Event-Location an.



Der Kastanienhof: Diese Event-Location kann auf Wunsch zum Catering gleich dazu gemietet werden.



„GELI'S“ in der Harsefelder Friedrich-Huth-Straße 1. Fotos: Volker Reimann

hier in erster Linie der Servicegedanke, der nicht nur die persönliche Beratung rund um die Mode oder den Änderungsservice einschließt. „GELI'S“ bietet auch individuell zusammengestellte und liebevoll verpackte Geschenke für Firmen, die ihren Kunden oder Geschäftspartnern etwas Gutes tun wollen, ebenso wie Geschenkgutscheine oder eigens personalisierte Artikel. Das Geschmackvolle setzt sich fort mit der eigenen Catering-Firma „Für Ruhm und Ehre – Delikatessen & Service“. Diese ist mal entstanden, weil Bastian Renck, der viele Jahre in Hamburg lebte, dort an interessanten Orten Kunst-Partys veranstaltete: „Ich habe damals behutsam Gegensätze aufeinander prallen lassen, dabei Jung und Alt zusammengebracht“.

Prohibition als Catering-Motto

Nur um einen kleinen Eindruck zu bekommen: Für einen Kunden richtete „Für Ruhm und Ehre“ das Catering an dem Motto Prohibition aus – jener dunklen Zeit in der Geschichte der Vereinigten Staaten, in der besonders Freunde eines aufmunternden Schlückchens das Nachsehen hatten. Renck: „Am Eingang standen dann Kellner mit Maschinenpistolen, das Bier gab es aus Tüten und den Schnaps aus Tassen.“

„B.Kleidung“ für Mode

Vom Gourmet-Fingerfood bis hin zum einfachen, aber sehr leckeren Pulled-Pork-Burger reicht das Angebot, das nur von den Grenzen der Fantasie eingengt wird. Wer möchte, kann den Kastanienhof als Ort seiner Party gleich mitbuchten. Bis zu 100 Personen finden entspannt in dem liebevoll umgestalteten Nebengebäude Platz, bei größeren Gesellschaften kommen beliebig viele Zelte zum Einsatz. „Uns fällt aber zu jeder erdenklichen Location etwas Tolles ein“, betont Bastian Renck, „und selbstverständlich organisieren wir auch den Wunschort für jede Veranstaltung.“

Vom Geschmack auf der Zunge noch einmal zu dem, der vorwiegend von den Augen und dem dahinter liegenden Areal geschätzt wird: Auch mit einer Werbeagentur nehmen Silvana und Bastian Renck am Wirtschafts-

leben dieser Region teil. „B.Kleidung“ heißt sie und hat sich, wie der Name erahnen lässt, in erster Linie auf den Modebereich ausgerichtet. Zu den Kunden zählen große Namen der Branche wie Adidas, Mustang, Vogue

Deutschland, Marc O'Polo, Gin Tonic, aber auch zum Beispiel Philips.

Web: www.geliboutique.de
www.b-kleidung.info



Herbst Maschinenfabrik GmbH

Gegründet 1874 in Halle an der Saale.

Seit 1997 erfolgt die Projektierung, Konstruktion und Fertigung von Rühr- und Mischanlagen in Buxtehude.

Unser neuer Geschäftszweig:
Blechbearbeitung/Lohnfertigung

CNC - Laserschneidanlage / CNC - Abkantpresse

Seit Anfang des Jahres 2015 sind wir mit modernster CNC Technik aus dem Hause Trumpf ausgestattet.



Wir sind in der Lage **Laserzuschnitte**

aus • Stahl bis 25 mm • Edelstahl bis 20 mm und • Aluminium bis 12 mm mit hoher Präzision durchzuführen.

Ein aufwendiges Nacharbeiten, wie z. B. beim Brenn- und Plasmaschneiden entfällt. Infolge sehr kurzer Rüstzeiten können zudem mit eigener CNC - Abkantpresse einzelne Unikate jedoch auch Serienteile in hoher Stückzahl gefertigt werden.

Hier die wichtigsten Daten:

- Presskraft: 1300 kN
- Abkantlänge: 3060 mm
- Freier Ständerdurchgang: 2690 mm
- Einbauhöhe: 385 mm

Gemäß Kundenvorgabe können wir anhand von Musterstücken oder auch nach Zusendung von DXF oder DWG Files sehr schnell ein Angebot erstellen.

Die Firma **Herbst Maschinenfabrik GmbH** garantiert:

- Sehr schnelle Bearbeitung der Anfragen
- Sehr hohe Qualität der Zuschnitte und Kantungen
- Kurzfristige Lieferzeiten • Eine vertrauensvolle Zusammenarbeit

Auf Nachfrage bieten wir den Kunden auch gerne Baugruppen gesondert an.

HERBST Maschinenfabrik GmbH • 21614 Buxtehude • Rudolf-Diesel-Straße 7
Dipl. Ing. (FH) Oliver Herold
Fon 0 41 61 / 72 39 - 28 • Fax 0 41 61 / 72 39 - 11 • Mobil 01 71 / 6 32 01 61
o.herold@herbst-mischtechnik.de • www.herbst-mischtechnik.de

DAS HANDWERK
DIE WIRTSCHAFTSMACHT VON NEBENAN

Grenzenlos: Innovationen im Handwerk

DAS HANDWERK
DIE WIRTSCHAFTSMACHT VON NEBENAN



Die neuen Hyundai YES! Sondermodelle.

Sag YES! zu mehr Ausstattung und großem Preisvorteil!

Der neue Hyundai i30 blue 1.4 YES! Silver UPE 18.080 EUR!

Sparen Sie jetzt 4.581 EUR!

>>> Unser Angebotspreis:
ab nur 13.499 EUR**
oder 109 EUR/Monat^{+2,3}

WERNER BRÖHAN
Das Autohaus
Autohaus Werner Bröhan GmbH
Jark-Königrich, Königrecher Str. 15-17, 0 41 62 / 94 30-0
Stade-Wiepenkathen, Gravenhorst-Weg 4, 0 41 41 / 99 11-0
www.autohaus-broehan.de

HYUNDAI
NEW THINKING. NEW POSSIBILITIES.

Kraftstoffverbrauch (l/100 km) innerorts 6,0 l, außerorts 4,0 l, kombiniert 4,7 l. CO₂-Emission (g/km): 108 g. Effizienzklasse C.

Garantie
5 Jahre Fahrzeug- und Lack-Garantie ohne Kilometerbegrenzung sowie 5 Jahre Mobilitäts-Garantie mit kostenlosem Pannendienst und Abschleppdienst (gemäß den jeweiligen Bedingungen). 5 kostenlose Sicherheits-Checks in den ersten 5 Jahren gemäß Hyundai Sicherheits-Check-Heft. Für Taxen und Mietfahrzeuge gelten modellabhängige Sonderregelungen.

*Unverbindliche Preisempfehlung der Hyundai Motor Deutschland GmbH, Kaiserleipromenade 5, 63067 Offenbach
**Freibleibendes Angebotsbeispiel der FFS Group, Bonität vorausgesetzt, FFS Group ist eine Wortbildmarke der FFS Bank GmbH, Stuttgart, die vom Darlehensgeber Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe GmbH, Neddertfeld 95, 22529 Hamburg, in Kooperation genutzt wird. Bearbeitungsgebühr 0,00 EUR. Gültig für Privatkunden bis 30.09.2015. Nur bei teilnehmenden Händlern und solange Vorrat reicht.
Finanzierungsbeispiel für den Hyundai i30 blue 1.4 YES! Silver: unverbindliche Aktionspreisempfehlung 18.080,00 EUR; effektiver Jahreszins 0,99 %; Sollzins p.a. gebunden für die gesamte Laufzeit 0,99 %; Anzahlung 0,00 EUR; Nettodarlehensbetrag 15.292,34 EUR; Laufzeit 48 Monate; Restrate 8.816,29 EUR; Gesamtbetrag der Finanzierung 13.939,29 EUR; zzgl. 690,00 EUR Überführungskosten.
*** Tageszulassung August 2015

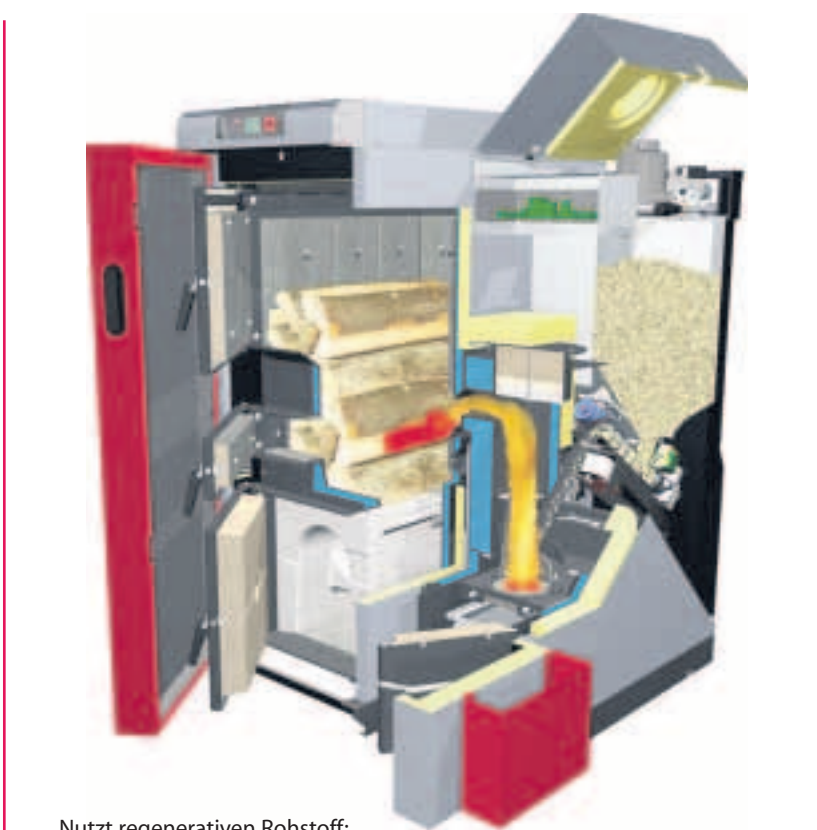


Rainer Kalbe, geschäftsführender Gesellschafter von Hartmann Haustechnik und stellvertretender Bezirkshandwerksmeister in Harburg, schaut seinem Fachmann für Steuerungs- und Regelungstechnik, Sven Wolkau, über die Schulter. Er kann sich von Wilhelmsburg aus in einzelne Heizungsanlagen einschalten und im Störfall eingreifen.

Auf die Steuerung kommt es an!

Rüher war es wirklich einfacher: Ofen an – fertig. Heute ist die Heizungsanlage zunehmend Bestandteil eines Gesamtennergiekonzeptes, zu dem vor allem die Dämmung eines Hauses und auch die richtige Entscheidung für ein System gehört, das einerseits energieeffizient arbeitet, andererseits in einem vertretbaren Kosten-Nutzenverhältnis steht. Die Möglichkeiten, Wärme zu erzeugen und im Haus zu halten, sind vielfältig, aber die Entwicklung ist rasant. Immer neue Ideen werden entwickelt, um die Heizungsanlagen noch effektiver zu machen und die Wärmeausbeute noch stärker zu optimieren. Nicht selten spielen gleich mehrere technische Faktoren eine Rolle – und dann wird es zumeist kompliziert, wie Rainer Kalbe, geschäftsführender Gesellschafter von Hartmann Haustechnik sagt. Als Fachmann für Sanitär und Heizungstechnik ist er immer auf dem neuesten Stand der Technik. Er weiß, welche Technologie in welchem Gebäude Sinn macht. Und er weiß noch etwas: „Wenn mehrere Systeme zusammenarbeiten sollen, kommt es extrem auf die Steuerung an. Das gilt vor allem dann, wenn Geräte verschiedener Hersteller eingebaut werden.“

Regelungstechnik und Heizungstechnik sind heute eng verknüpft. Die Standardausführung – eine Heizungsanlage, die mit Solarthermie verknüpft wird – wird von den meisten führenden Herstellern im Paket geliefert, inklusive Steuerung. Kalbe: „Aber was passiert, wenn ich beispielsweise im Wohnzimmer einen



Nutzt regenerativen Rohstoff: eine moderne Kombination aus Pelletheizung und Scheitholzkessel, die allerdings auch einen vergleichsweise hohen Preis hat.

Blockheizkraftwerk (erzeugt Strom und Wärme), ein Eisspeicher oder ein Erdwärmesystem zugeschaltet werden, dürfte auch dem Laien klar werden, dass moderne Heizungstechnik vor allem ein Regelungsthema ist. Ein Beispiel: Eine Kraft-Wärme-Kopplung basiert im Wesentlichen auf einem Motor, der einen Generator zur Stromerzeugung antreibt und die entstehende Wärme zum Heizen und zur Warmwassererzeugung nutzt. Im Winterhalbjahr eine einleuchtende Idee, doch was passiert im Sommer? Wohin mit der Wärme, wenn die Speicher voll aufgeheizt sind und im Haushalt nur zwei Personen leben? Theoretisch wäre dann Dauerdruschen angesagt. . .

Kombinierte Anlagen

Hartmann Haustechnik bietet mit der eigenen Steuerungstechnik einen besonderen Service und auch eine Beratung, die darauf zielt, die Heizung eines Gebäudes – egal ob privat oder gewerblich genutzt – nicht stärker aufzurüsten als nötig. Rainer Kalbe: „Es gibt natürlich den Kunden, der seine Ersparnisse in eine aufwendige Heizungsanlage steckt – aus ökologischen Gründen oder auch, um langfristig eine Rendite durch die Minimierung der Energiekosten zu erzielen.“ Grundsätzlich gehe es aber darum, einen effektiven und realistischen Weg zu finden. Der Jesterbürger: „Unser Vorteil: Unsere Programmierer sind vor Ort. Die schauen sich ein Objekt genau an und entwickeln

Jessica rief – und zwei sagten Ja

Hartmann Elektrotechnik stellt neun neue Azubis ein – Zwei Fälle zeigen: Auch Auto-Aufkleber werden registriert . . .

„Venn Jessica sagt „Schließ dich uns an!“, dann ist das mehr als eine offensive Einladung – es kann auch der Start in eine berufliche Karriere sein. Unter dem Titel „Azubi gesucht“ macht das Wilhelmsburger Unternehmen Hartmann Elektrotechnik seit einiger Zeit aktiv Nachwuchswerbung und benutzt dazu als Plattform unter anderem die eigene Fahrzeugflotte. Mit Erfolg: Inhaber und Geschäftsführer Willi Neumann konnte jetzt neun neue Auszubildende begrüßen – alle lernen den Beruf des Elektrikers für Energie- und Gebäudetechnik. Zwei Bewerber waren durch die Auto-Aufkleber auf Hartmann aufmerksam geworden.

Der Fachkräftemangel ist speziell in der Elektrotechnik-Branche ein Dauerbrenner. Zahllose Firmen suchen dringend Mitarbeiter. Umso besser für die neun Hartmann-Azubis, die jetzt nicht nur eine Lehrstelle, sondern auch eine gesicherte Zukunftsperspektive haben. Neumann: „Wir bilden für den eigenen Bedarf aus. Wer sich gut anstellt und die Ausbildung meistert, der hat beste Aussichten, anschließend übernommen zu werden.“

Personalchefin Dr. Kathrin Kölln nickt dazu vorbehaltlos, denn ihr Job ist es auch, dafür zu sorgen, dass Hartmann freie Stellen besetzen kann. Qualifizierter Mitarbeiter sind für Hartmann ein entscheidender Erfolgsfaktor und die Ausbildung somit eine Investition in die Fachkräfte von Morgen. Keine leichte Aufgabe in Zeiten, wo der Markt für Elektroniker-Fachleute quasi leergefischt ist. Über die aktuelle Bewerbungsrunde sagt sie: „Zwei Azubis sind über die Autowerbung, zwei über das Internet, drei durch Mund-zu-Mund-Propaganda und einer über ein Azubi-Speeddating in der Schule Stübchenhof Weg zu uns gekommen.“ Tatsächlich habe es rund 50 Bewerbungen gegeben – eine Zahl, über die sich mancher Mitbewerber freuen würde.

Willi Neumann: „Wir haben ein klar definiertes Auswahlverfahren. Jeder Bewerber macht zunächst ein zwei- bis dreiwöchiges Praktikum. Dann folgt ein schriftlicher Test.“ Voraussetzung für einen Einstieg bei Hartmann ist die



Über die offensive Autowerbung auf der Hartmann-Flotte melden sich zwei der jetzt eingestellten Azubis.



Die neuen Auszubildenden (von links) bei Hartmann Elektrotechnik in Wilhelmsburg: Maximilian Kriegel, Pascal Zimmermann, Felix Mölter, Jan Schumacher, Maximilian Dräger, Henry Heuer, Leslie Bließert und Luca-Nouridine Diallo. Nicht auf dem Foto: Maximilian Schäfer.



Personalchefin Dr. Kathrin Kölln und Ausbildungsleiter Thorsten Ponath freuen sich über den neuen Jahrgang. Hartmann bildet gezielt für den eigenen Bedarf aus. Ponath ist seit 1999 als Ausbilder tätig und war zuletzt viele Jahre im überbetrieblichen Hamburger Ausbildungszentrum tätig. Foto: Wolfgang Becker

zubildenden eine Grundeinweisung von Thorsten Ponath erhalten. Er ist seit April neuer Ausbildungsleiter bei Hartmann. Dreieinhalb Jahre dauert die Ausbildungsphase vom Einstieg bis zur Freisprechung. Bei guten Leistungen kann auf drei Jahre verkürzt werden. Dr. Kölln: „Die Ausbildung zum Elektroniker bildet einen vielversprechenden Start in eine berufliche Karriere in einem Beruf mit Zukunft. Dies ist vielen leider nicht bekannt und wird oft unterschätzt“. Neumann: „Ich glaube, viele junge Leute haben völlig falsche Vorstellungen von dem, was wir hier tun. Sie denken da eher an Kabelziehen auf dem Bau. Hartmann ist eine ganz andere Liga: Hier geht es aber um Industriekunden. Das eröffnet vielfältige Einsatzmöglichkeiten wie Installations-, Netzwerk-, Sicherheits- und Mittelspannungstechnik, Automatisierung, Industrietechnik, Wägetechnik, Explosionsschutz, aber eben auch mal die elektrische Ausrüstung von Pavillonhöfen für Asylbewerber.“ Das Unternehmen beschäftigt etwa 320 eigene Mitarbeiter, davon knapp 30 Azubis, und ist mit mehreren Niederlassungen in Norddeutschland präsent.

Ausbildungsleiter Ponath: „Mancher Bewerber sieht sich als Programmierer, landet aber später in der Installation – weil er sich da einfach wohlfühlt und die Aufgabe Spaß macht. Das ist bei Hartmann alles möglich.“ Das betont auch der Firmenchef: „Die Vielfalt macht Hartmann so charmant. Unsere Lehrlinge bekommen Einblick in alle Branchen – Flugzeug- und Fahrzeugbau, Maschinenbau, Chemie, Petrochemie und so weiter. Sie begleiten die Gesellen und bekommen schnell Praxis.“

■ Wer sich für eine Ausbildung im kommenden Jahr interessiert, sollte sich frühzeitig melden. Selbstverständlich sind auch Bewerberinnen willkommen. Kontakt: 0 40/752 46 6-0

» Web:
www.hartmann-
elektrotechnik.com

Fachrichtung Energie- und Gebäudetechnik

INFO

Elektroniker der Fachrichtung Energie- und Gebäudetechnik planen die elektrotechnische Infrastruktur und installieren Anlagen der Energie-, Kommunikations- und Beleuchtungstechnik. Sie sind Spezialisten für die elektrische Energieversorgung und andere elektrotechnische Anlagen in Gebäuden aller Art. Darüber hinaus gehören die Instandhaltung, Wartung und Reparatur von Sicherheitssystemen und Kommunikationsanlagen sowie der Aufbau und die Verdrahtung von Schaltanlagen zum Berufsbild dazu. Aber auch das Installieren von Antriebs-, Schalt-, Steuer- und Regeleinrichtungen steht auf dem Programm.



Beeindruckt: Hjalmar Stemmann, Vizepräsident der Handwerkskammer Hamburg. Foto: Martina Berlinger



Gesangseinlage: Willi Neumann, Ehefrau Helgrid und Tochter Judith singen gemeinsam mit Jens Böttcher. Rechts: Dr. Olaf Krüger (links), Vorstand der Süderelbe AG, und Wolfgang Meyer-Hofmann (Hartmann).



Stelle „SOS Mobil“ vor: Uwe Granten, Vorsitzender des HSV-Fanclubs Totale Offensive e.V. im Einsatz.

70 Jahre Hartmann Elektrotechnik: Auch Fußball war ein Thema . . .

Hausmesse, Empfang und Musik à la Chef – 7990 Euro-Spende an die Initiative „SOS Mobil“ des christlichen HSV-Fan-Clubs Totale Offensive e.V.

In sieben Jahrzehnten vom Ein-Mann-Betrieb zum mittelständischen Unternehmen mit 350 Mitarbeitern und sechs Standorten: Die Historie der Firma Hartmann Elektrotechnik ist eine Erfolgsgeschichte. Jetzt wurde in der Firmenzentrale am König-Georg-Stieg in Wilhelmsburg der 70. Firmenjubiläumstag mit rund 250 Gästen gefeiert. „Ich freue mich über die überaus positive Resonanz. Über das Erscheinen so vieler Kunden, Liefere-

ranten, Geschäftsfreunde und Mitarbeiter“, sagte der geschäftsführende Gesellschafter Willi Neumann. Der heute 65-Jährige leitet das Unternehmen seit einem Viertel Jahrhundert. Die Verantwortung trage er nach wie vor gern, sagt er. „Unter dem Strich ist das keine Last, denn ich habe eine gute Mannschaft, auf die ich mich zu 100 Prozent verlassen kann.“ Dennoch plant er seinen Rückzug aus dem Geschäft, möchte

mittelfristig einen „strategischen Partner ins Boot holen“. Gespräche laufen, entschieden ist noch nichts. „Das ist ein Prozess, der nicht übers Knie zu brechen ist. Wichtig ist mir, dass die Firmenkultur weiterlebt.“ Hjalmar Stemmann, Vizepräsident der Handwerkskammer Hamburg, lobte in seiner Laudatio Neumanns Unternehmerphilosophie. „Sie verkörpern allerbeste handwerkliche Führungskultur. Das hier ist soziales Miteinander, sogar

ein menschliches Füreinander. Ich bin beeindruckt.“ Tief beeindruckt und auch gerührt von Willi Neumanns vielfältigen Talenten zeigten sich auch die Jubiläumsgäste. Denn der Firmeninhaber selbst gestaltete das musikalische Programm. Er begleitete am Keyboard die klingvollen Stimmen von Ehefrau Helgrid und Tochter Judith und sang auch selbst gefühlvolle Lieder. „Manche meinen, ich sei zu geizig, um eine Band zu engagieren“, scherzte Willi Neumann. Tatsächlich ist er sehr freigiebig, wenn es um Menschen geht, die im Abseits des Lebens stehen. Anstatt von Blumen und Präsenten hat er seine Gäste um Spenden für eine der zahlreichen von ihm gesponserten Institutionen gebeten: die Initiative „SOS Mobil“ des christlichen HSV-Fan-Clubs Totale Offensive e.V., der insbesondere Suchtkranken Hilfe anbietet. 7990 Euro kamen für diese Arbeit zusammen. mab



Klaus Fischer, Dipl.-Volkswirt, Leiter Aufgabebereich Bezirke, Handwerkskammer Hamburg

Die Wirtschaftsmacht von Nebenan

Die Bildungsstätten des Handwerks sind Innovations-Motoren!

Vom Mittelalter bis weit ins 19. Jahrhundert hinein gingen die Handwerksellen nach der Lehre auf Wanderschaft und lernten so neue Techniken, Verfahren und Produkte kennen, trugen ihr Wissen in andere Regionen und formten dabei ihre Persönlichkeit. Viele kehrten als unternehmerisch Denkende und Handelnde zurück in ihren Heimatort. Auf diesem Wege fand in den Gewerken des Handwerks praktisch laufend ein Wissenstransfer statt, der permanent kleine und große Innovationen induzierte. Heute hat die Wanderschaft – auch wenn sie sich wieder steigender Beliebtheit erfreut – ihre Bedeutung als Innovationsmotor im Handwerk verloren.

Die Institution der Wanderschaft im Handwerk wurde abgelöst durch Fachmessen und Fachtagungen, wie zum Beispiel die GET Nord, durch handwerksorientierte Forschungsinstitute sowie durch die Berufsbildungsstätten des Handwerks. Vor allem Letztere zeigen Wege auf, wie aus technischen Innovationen neue, umsetzungsreife Produkte und Dienstleistungen entstehen, wie Bestehendes mit Neuem sinnvoll kombiniert werden kann. Gleichzeitig können in den Schulungen Meister und Gesellen auch praktisch fit gemacht werden. Die Berufsbildungsstätten machen die Betriebe stark und sind die Hidden Champions des innovativen Wandels im Handwerk.

Es lässt sich auf akademischem Level viel über Energiewende, Umweltschutz und ähnliche Themen debattieren und forschen. Doch das alles hilft nur, wenn es auch die Experten mit Umsetzungskompetenz gibt – das solide Fach-Handwerk. In Ländern, wo das fehlt, fehlen nicht nur die Solaranlagen auf den Dächern, sondern auch die intelligenten Steuerungen von Heizungs- und Klimaanlagen, die gut isolierten, atmenden Dächer, die Fachleute für eine funktionierende Elektromobilität, die ökologischen Antworten im Nahrungsmit-

■ Sie sind Handwerker und wollen dabei sein?
» Kontakt:
becker.wirtschaftsforum@gmail.com



...der Name für Eis-Spezialitäten

Die Eisbär Eis GmbH in Apensen kann täglich über 2 Millionen Eisportionen – ob am Stiel, als Eiskuss, Törtchen, Sandwich oder Minitüte – produzieren und ausliefern.

Insgesamt über 200 verschiedene Artikel werden von ca. 250 Mitarbeitern dreischichtig rund um die Uhr produziert.

Wir bekennen uns zum regionalen Standort und bieten mit unseren Investitionen vielen Menschen eine sichere berufliche Perspektive.

Eisbär Eis GmbH

Eisbärstraße 1 • 21614 Apensen • Tel. 0 41 67 / 9 12 30 • www.eisbaer-eis.de • E-Mail: info@eisbaer-eis.de

WWW.HANDWERK.DE WWW.HWK-HAMBURG.DE

Ich baue keine Stadien. Ich gebe 80.000 Menschen ein Zuhause.

Handwerkskammer Hamburg

DAS HANDWERK
DIE WIRTSCHAFTSMACHT VON NEBENAN



Harburgs Bezirksamtsleiter Thomas Völsch (Mitte, rechts) und Christoph Birkel, Geschäftsführer des hit-Technoparks, informierten Anlieger über den Stand der Flüchtlingsunterkunft „Am Radeland“ und die Aktivitäten von Open Arms. Foto: Peter Barber

Große Hilfsbereitschaft im hit-Technopark

Open Arms: Im Dezember werden die Flüchtlinge Am Radeland in Bostelbek gut vorbereitet mit offenen Armen begrüßt

Ein großer Andrang auf der ersten Informationsveranstaltung zur öffentlich-rechtlichen Flüchtlingsunterkunft „Am Radeland“. Mehr als 80 Gäste waren der Einladung von Harburgs Bezirksamtsleiter Thomas Völsch und hit-Technopark-Geschäftsführer Christoph Birkel in den Tempowerkring gefolgt, um sich über die Fortschritte beim Bau der Wohnanlage und den Einzug der Flüchtlinge berichten zu lassen. Völsch lobte das große Engagement der Harburger Bürger. Wegen des hohen Andrangs – allein im August kamen 6500 Flüchtlinge in die Hansestadt – sei man auf der Suche nach neuen Flächen und müsse als Übergang auch eine größere Halle in Neugraben als Notunterkunft belegen.

Beate Schmid-Janssen von „fördern + wohnen“, Betreiberin der neuen Unterkunft, unterrichtete die Gäste, dass man noch in diesem Jahr starten wolle. Ein vorübergehender Baustopp sei aufgehoben, die Bauarbeiten seien in der Endphase.

Harburger zeigen große Hilfsbereitschaft

Birgit Rajski stellte die Aktivitäten der gemeinnützigen Gesellschaft Open Arms vor, die die Unternehmerfamilie Birkel gezielt zur Unterstützung der in unmittelbarer Nachbarschaft ihres Technologiezentrums untergebrachten Flüchtlinge gegründet hatte. Karin Robben von der Lawaetz-Stiftung präsentierte das Projekt „Lokale Partnerschaften“. Wie groß das Interesse und die Hilfsbereitschaft der Harburger ist, zeigte sich bereits am 12. September bei der Auftaktveranstaltung zu den Workshops für freiwillige Helfer von Open Arms und den Lokalen Partnerschaften Harburgs. Im hit-Technopark wurde in kleinen Gruppen diskutiert, wie man am besten helfen könne – bei Behördengängen, bei der Kinderbetreuung, mit Nähkursen für Frauen und mit Deutschkursen. Beschlossen wurde die Ausrichtung von drei weiteren Workshops: Asyl- und Aufenthaltsrecht (13. Oktober), Arbeitsmöglichkeiten und Ausbildung (10. November) sowie Engagement und Angebotsgestaltung (8. Dezember). Fest steht damit schon jetzt: Bostelbek wird seine Flüchtlinge bestens geschult und vorbereitet empfangen und betreuen. pb

Web: www.hit-technopark.de/open_arms.htm

Jetzt ist die Zeit, den Frühling zu pflanzen!

Tulpen, Narzissen, Hyazinthen, Krokusse: Garten Matthies hat sie alle – und zwar in Zwiebelform

Sie sind braun oder weiß und oftmals kaum größer als Murmeln. Blumenzwiebeln sind unscheinbar und bergen dennoch einen Schatz, der allerdings – wie paradox – vergraben werden muss. Wer sich jetzt die Mühe macht, die Zwiebeln in den Schoß der Erde zu pflanzen, wird im Frühjahr reich belohnt: mit Blüten Teppichen und bunten Farbtupfern. „Es gibt keine einfachere, günstigere, nachhaltigere und attraktivere Art, für üppigen Blütenflor zu sorgen. Man kann Blumenzwiebeln in Rabatten, auf Rasenflächen, in Töpfe und in Pflanzschalen setzen“, sagt Dirk Wichern vom Hittfelder Gartencenter Bellandris Matthies. „Jetzt ist genau der richtige Zeitpunkt, um ans Werk zu gehen“, erklärt der Experte.

Vor dem Frost in die Erde

Blumenzwiebeln werden grundsätzlich im Herbst gesetzt. Wer im September Herbstkrokusse, Herbstzeitlosen oder Alpenveilchen einpflanzt, wird sich bereits im Oktober über violette Blütenpracht freuen. Aber auch die Zwiebeln aller Frühblüher müssen noch vor dem Frost in die Erde. Es lohnt, nicht länger zu zögern und sie möglichst frühzeitig zu pflanzen. Denn je frischer sie sind, desto rascher und kräftiger entwickeln sie Wurzeln. Das zarte Wurzelwerk verträgt keine Staunässe. Deshalb sollte schwerer Boden mit Sand durchmischt oder das Pflanzloch mit einer Sandschicht ausgestreut werden. Werden Kübel oder Schalen bepflanzt, müssen die Gefäße unbedingt über einen Wasserabfluss verfügen. Es empfiehlt sich zudem, zur besseren Drainage eine Schicht Blähtonkügelchen auf den Boden zu legen. Die Pflanztiefe richtet sich nach der Größe der Zwiebeln. Zwei- bis dreimal so tief wie ihr Durchmesser müssen sie gesteckt werden.

Das eröffnet die Möglichkeit, verschiedene Sorten in „Etagen“ zu pflanzen, denn die am spätesten blühenden Blumen haben die größten Zwiebeln. So können zuunterst Tulpen, auf einer Schicht von Sand und Erde darüber Narzissen und obenauf Schneeglöckchen gesetzt werden. Auf diese Weise ist Blütenreichtum von Februar bis Mai garantiert. „Bei uns kann man die Sorten einzeln kaufen oder aber Kombinationspackungen mit Tipps zu Pflanz-Arrangements“, erklärt Dirk

Wichern. Etwa 250 verschiedene Sorten stehen bei Bellandris Matthies zur Wahl, darunter auch seltene Sorten wie Schachbrettblume oder Safrankrokus. Stark im Trend liegt Zierlauch mit weißen, rosa oder violetten Blütenkugeln.

Qualität? Je größer desto besser . . .

Nur gesunde Zwiebeln bringen üppige Blüten hervor. Deshalb sollte beim Kauf unbedingt auf Qualität geachtet werden. Das wichtigste Kriterium ist die Größe. „Je größer eine Zwiebel, desto besser, denn das bedeutet, dass der Pflanze für den Austrieb viele Nährstoffe zur Verfügung stehen“, erläutert Dirk Wichern.

Was Sie über Tulpe & Co. wissen sollten

- **Wertvoll:** 120 Scheffel Weizen, doppelt so viel Roggen, vier fette Ochsen, acht Schweine, ein Dutzend Schafe, fassweise Wein, Bier und Butter, 1000 Pfund Käse, ein Bett, einen Anzug und einen Silberbecher – das alles soll vor knapp 400 Jahren in den Niederlanden für eine Tulpenzwiebel den Besitzer gewechselt haben. Der Gegenwert von 2500 Gulden für eine einzige Zwiebel der Sorte „Viceroy“. In Europa herrschte Anfang des 17. Jahrhunderts eine wahre Tulpenhysterie.
- **Statussymbol:** Tulpen stammen ursprünglich von den Steppen des Balkan und Vorderasiens. Schon die Perser hatten sie kultiviert. Als später die Habsburger Kaiser ihre Palastgärten mit den eleganten Blumen schmücken ließen, avancierten Tulpen auch bei Adel und Bürgertum zum Statussymbol. Zunächst wurden die Zwiebeln nur unter Gartenfreunden getauscht. Es waren die Niederländer, die im Trend ein Geschäft witterten. Sie spezialisierten sich auf die schwierige Zucht und kreierten immer neue Sorten.
- **Spekulationsobjekt:** Schließlich wurde nicht mehr nur mit bereits existierenden Pflanzen gehandelt, sondern sogar Kontrakte über neue Formen, Farben und Muster geschlossen, die erst noch entstehen sollten. Im Winter 1636/1637 waren Tulpenzwiebeln Spekulationsobjekte, für die astronomische Summen geboten wurden. Am 3. Februar 1637 brach der Markt zusammen. Der Crash erschütterte die Ökonomie der Niederlande in den Grundfesten. Die damalige „Tulpenmanie“ gilt als eine der ersten gut dokumentierten Spekulationsblasen der Wirtschaftsgeschichte.
- **Hit:** Noch immer sind die Niederländer die größten Blumenzwiebelproduzenten und bezüglich Masse, Vielfalt und Qualität unangefochtene Marktführer. Und „Tulpen aus Amsterdam“ sind nach wie vor ein Hit, nicht nur musikalisch. Denn Blumenzwiebeln sind heute für jedermann erschwinglich und der gärtnerische Arbeitsaufwand ist gering. Die meisten Zwiebelpflanzen brauchen kaum Pflege. Manche Sorten verwildern sogar. Vor allem Schneeglöckchen, Krokusse, Narzissen und Wildtulpen breiten sich am richtigen Standort aus. mab

INFO



Herbstliche Pracht: Ursel Wedemann präsentiert einen dreifarbigigen Chrysanthemtopf. Fotos: Martina Berliner

Nach der Blüte versorgen sich Blumenzwiebeln auch über die Blätter. Deshalb ist es wichtig, diese erst zu entfernen, wenn sie abgestorben sind. „Das heißt, wenn sie gelb aussehen und sich leicht entfernen lassen. Wird Grünes zu früh abgeschnitten, erleidet die Pflanze im Folgejahr ein Nährstoffdefizit.“ Bei Sorten, die nicht verwildern, sollte man allerdings alle alten Blütenstände entfernen, damit die Blumenzwiebeln ihre Kraft nicht dazu verwenden, Samen auszubilden.

Eine große Gefahr bilden Wühlmäuse. Bei Bellandris Matthies sind deshalb Plastik-Pflanzkörbe zu haben, die die Zwiebeln vor gefräßigen Mäulern schützen. „Man kann sich aber auch leicht selbst Körbchen aus engem Maschendraht biegen. Wir bieten zu diesem Zweck Meterware an“, sagt Dirk Wichern. Der Fachmann hat noch einen guten Rat: „Es lohnt doppelt, Kaiserkronen zu pflanzen. Die sind wunderschön, ihre Zwiebeln werden nicht gefressen und ihr Geruch wirkt auf Nager sogar vergrämd.“ mab

TIPP1: Blumenzwiebeln bringen schon im Winter den Frühling ins Haus, wenn sie im Topf vorgezogen werden. Dazu eignen sich besonders Weihnachtsnarzissen und Hyazinthen. Besonders in einem dekorativen Hyazinthenglas wird die beliebte Duftpflanze zum Blickfang auf jeder Fensterbank.

TIPP2: Während Blumenzwiebeln winterhart sind und im Herbst gesetzt werden, müssen empfindliche Knollenpflanzen vor dem ersten Frost aus dem Boden geholt werden. Dahlien schneidet man etwa 15 Zentimeter über der Wurzel ab, gräbt die Knollen aus und lässt sie abtrocknen. Danach schlägt man sie in etwas Sand ein und überwintert sie kühl.

TIPP3: Mit leuchtenden Blütenbällen bereichert Zierlauch jeden Garten. Viele Allium-Sorten blühen vor den meisten hohen Stauden. Die frühesten Sorten zeigen ihre imposanten Blütenkugeln bereits ab Mitte Mai, andere erst im Juli. Die Verwandten der Küchenzwiebel bilden mit ihren hohen kugelförmigen Dolden insbesondere zu zarten Gräsern attraktive Kontraste. mab

Web: www.garten-matthies.com

SOFORT BARGELD!

WIR SUCHEN DRINGEND:

SCHMUCK & MÜNZEN

ALLES AUS GOLD, SILBER & PLATIN

WIR SUCHEN LUXUSUHREN

Familien Tradition
seit 1882*

DIAMANT ANKAUF

ALLE QUALITÄTEN & GRÖSSEN

1 ct. bis zu 4.000.- €

20 ct. bis zu 300.000.- €

WIR KAUFEN GANZE SAMMLUNGEN!

SOFORT BARGELD!

FÜR NACHLÄSSE, HAUS & VILLENAUFLÖSUNGEN!

Wir kaufen Wertgegenstände und Antiquitäten wie z. B.: Schmuck, Silber, Münzen, Diamanten, Porzellan, Kunst, Puppen, Waffen, Militaria, Designer, Gemälde, Bronzen, ganze Sammlungen TEL.040-34068808 & 0151-18849914

HAUSBESUCHE NACH VEREINBARUNG. KOSTENLOSE BERATUNG VOR ORT.

WIR ZAHLN HÖCHSTPREISE FÜR IHREN SCHMUCK! • ALLES ANBIETEN & SPONTAN VORBEIKOMMEN! • SOFORT BARGELD FÜR NACHLÄSSE HAUS & VILLENAUFLÖSUNGEN!

JUWELIER E. ARNOLD HAMBURG COLONNADEN 26 & SASLER MARKT 11

www.arnold-schmuck.de Bringen Sie Ihren Ausweis mit!

MO-FR 10-18.30 UHR, SA 10-16 UHR

MO.-FR.: 9:30-18:00 UHR

*Seither sind die Vorväter des Geschäftsführers der Edmund Arnold GmbH (gegr. 2001) Uhrmacher und Juweliere.

3-D-Druck und Zerspanung

Das Technologie-Duo der Zukunft?



INTERVIEW Die Stader Unternehmer Dr. Rainer und Torsten Dubbels beobachten den 3-D-Druck-Hype interessiert, aber auch mit Skepsis



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



BLICK.
LÜNEBURG

Foto: © Eisenhans - Fotolia.com

Family & Friends

Aufgrund des anhaltenden Niedrigzinsumfeldes und der verhaltenen konjunkturellen Aussichten rechnen Volkswirte nicht mit einem bedeutenden Unternehmenswachstum. Aus diesem Grund bleiben Akquisitionsfinanzierungen günstig und leicht verfügbar. Der M&A-Markt (Fusionen und Unternehmenskäufe, d. Red.) belebt sich, die Zahl der Transaktionen steigt und es werden höhere Kaufpreise erzielt als in den Vorjahren. Der starke Dollar im Vergleich zum Euro fordert M&A-Transaktionen unter internationaler Beteiligung geradezu heraus. Viele Marktteilnehmer unterschätzen die Bedeutung dieser neuen, vermutlich länger anhaltenden Entwicklung.

Bemerkenswert ist das vermehrte Interesse von Industrieunternehmen und Private-Equity-Fonds, auch bei Familiengesellschaften einzusteigen. Einerseits stehen börsennotierte Unternehmen unter Druck, die angehäuften Barmittel gewinnbringend zu investieren oder aber an Aktionäre auszuschütten. Unternehmen im Familienbesitz haben andererseits oft Bedarf an einem starken Finanzierungspartner und operativen Beratern, wenn zum Beispiel die weitere Expansion auf internationalen Märkten ansteht. Hieraus ergeben sich etliche neue Chancen, aber auch Risiken für die Wettbewerbsfähigkeit, die Innovationskraft und die Entwicklung regionaler Kooperationsstrukturen. Der Zugang zu zusätzlichen Ressourcen wird häufig mit dem Verlust an Flexibilität, Effizienz und regionaler Bindung bezahlt. Eigenschaften die für die Wettbewerbsfähigkeit jedes Unternehmens, insbesondere im verarbeitenden Gewerbe, wichtig sind.

Gesucht: Der ideale Finanzierungsmix

Insofern ist es ein ermutigendes Signal, dass die Niedersächsische Landesregierung gemeinsam mit dem Arbeitgeberverband Niedersachsen-Metall erstmals einen gemeinsamen Beteiligungsfonds mit dem Volumen von 50 Millionen Euro auflegt. Er soll die Entwicklungsspielräume von mittelständischen Unternehmen mit positiven Zukunftsaussichten stärken. Es ist gut, dass die Mittel kurzfristig verfügbar sind und Unternehmen aller Branchen offenstehen. Bleibt zu hoffen, dass der Mix aus öffentlichen Mitteln und privatem Kapital den sachgerechten Einsatz fördert und bei den richtigen Unternehmen ankommt.

Hausbanken und regionalen Wirtschaftsförderinstitutionen kommt hierbei eine wichtige Rolle zu. Nicht nur als Multiplikator, sondern als Partner bei der Suche nach dem idealen Finanzierungsmix. Es wird auch darum gehen, das Beteiligungskapital mit einer maßgeschneiderten Unterstützung des Wachstumsprozesses zu verbinden. Ziel muss es sein, dem Familienunternehmen eine attraktive Alternative zum Unternehmensverkauf anzubieten. Das ist gut fürs Unternehmen und gut für die Region.

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

KOLUMNE VON



Stellten sich den B&P-Fragen zur künftigen Entwicklung im Maschinenbau: Dr. Rainer Dubbels (links) und Torsten Dubbels mit einem 5-Achse-gefertigten Maschinenteil.

Foto: Wolfgang Becker

Mit einem Frontalangriff auf den klassischen Maschinenbau, ja sogar die Kohlefasertechnologie sorgte Peter Sander, Innovations-Manager bei Airbus, zum Auftakt des Hamburg Innovation Summit im Juni für einen Paukenschlag, als er in Harburg die Bestrebungen des Flugzeugbauers erläuterte, künftig verstärkt Bauteile im 3-D-Druckverfahren fertigen zu lassen (nachzulesen in der Juli-Ausgabe von B&P, Seiten 4/5, www.tageblatt.de/service/business-people). Er prophezeite einer ganzen Branche den Niedergang – das mittel- bis langfristige Aus für Zerspaner und Fräser. Wer heute die Zeichen der Zeit nicht erkannt habe, sei in zehn Jahren womöglich weg vom Markt – so die Ansage. Und auch für die Kohlefaserverbund-Technik hatte er eine entsprechende Botschaft: „Ich greife CFK an.“ Grund genug also, sich mit einem klassischen Maschinenbauer-Betrieb und Industriedienstleister über diese Ansage zu unterhalten. B&P-Redakteur Wolfgang Becker sprach mit den Brüdern Dr. Rainer und Torsten Dubbels, Inhaber der DMS Dubbels Maschinenbau Stade GmbH & Co. KG.

B&P: Airbus prüft derzeit, welche weiteren Teile sich im Flugzeugbau für eine Fertigung im 3-D-Druck eignen. Dem klassischen Maschinenbau wird seitens des Flugzeugbauers eine schlechte Prognose gestellt. Was halten Sie davon – ist 3-D-Druck ein Thema?

Torsten Dubbels: Ich denke mal ja. Wir haben uns solche Maschinen schon angeschaut, nur weiß ich nicht, ob es nicht möglicherweise Probleme geben könnte, zum Beispiel durch Kontaminierung. Ansonsten ist der 3-D-Druck mit Sicherheit eine feine Sache.

B&P: Sie zerspanen und fräsen mit teils hochkomplexen Maschinen Bauteile aus Metallblöcken. Wenn alternativ gedruckt wird, sieht dasselbe Stück viel filigraner aus, und es ist viel leichter – ein wichtiger Aspekt für

den Flugzeugbau ist das Gewicht. Was heißt das speziell für DMS?

Torsten Dubbels: Natürlich spielt das Gewicht im Flugzeugbau eine erhebliche Rolle. Auch wir als Zerspaner haben schon immer davon geträumt, dass man auf Teile etwas draufdrehen oder drauffräsen kann, was derzeit nicht möglich ist. Deswegen meine ich: Beide Technologien vertragen sich sehr gut miteinander, ohne sich gegenseitig zu verdrängen.

B&P: In dem Vortrag ging die Zukunftsvision soweit, dass künftig rund um den Globus nur noch 3-D-Druckstationen anstelle der Ersatzteillager für Flugzeuge postiert werden sollen.

Torsten Dubbels: Visionen sind wichtig, um Ziele zu formulieren, damit sich das Rad weiterdreht und die Zukunft gestaltet werden kann. Wie nun die eine oder andere Vision in die Tat umgesetzt werden kann, muss die Zukunft zeigen. Das hier für uns abschließend zu beurteilen, ist schwierig, denn der 3-D-Druck ist sicherlich eine der größten Herausforderung auf diesem Gebiet für die Zukunft.

Dr. Rainer Dubbels: Für die fliegende Zunft ist der 3-D-Druck natürlich hochinteressant. Aber damals,

als die CAD-CAM-Prozesskette in Gang kam, hieß es auch: Wir fertigen das hier am Computer, und die Maschine produziert. Im weitesten Sinne ist das möglich, aber wenn Sie ins Detail gucken, ist es so nicht möglich. Dennoch wird sich auch der 3-D-Druck sicher weiterentwickeln.

B&P: Voraussetzung für gute Druck-Produkte sind exakte Dateien. Es nützt ja nichts, ein defektes Teil einzuscannen und den Fehler zu duplizieren... dennoch: Wie schätzen Sie die Stabilität ein?

Torsten Dubbels: Da fehlen mir die Kennwerte, das kann ich so nicht beurteilen. Und natürlich benötigt man für den Druck exakte Dateien, ebenso wie in der Zerspanung. Da unterscheiden sich die beiden Technologien nicht voneinander.

B&P: Es geht auch um Dimensionen. Sie fertigen hier in Stade teilweise sehr große Werkstücke. Diese zu drucken, ist eher schwer vorstellbar.

Torsten Dubbels: Und es geht um Kosten. Derzeit sind die Rüst- und Fertigungszeiten beim 3-D-Druck relativ hoch. Im Moment noch deutlich höher als beim Drehen und Fräsen. Allerdings können sehr filigrane Teile

gedruckt werden, die man so nicht drehen oder fräsen kann. Ich denke nicht, dass die eine die andere Technologie ersetzen oder verdrängen wird. Vielmehr glaube ich, dass beide Technologien möglicherweise sehr gut miteinander harmonieren.

B&P: Sie arbeiten auch für Airbus – wie kommt denn so eine Zukunftsprognose nach dem Motto „In zehn Jahren sind die alle weg“ bei Ihnen an?
Torsten Dubbels: Das wird die Zukunft zeigen, derzeit gehen wir nicht davon aus.

B&P: Ich höre das mal so: Die Zerspaner haben keine Angst, oder?
Torsten Dubbels: Nein, da wir denken, dass beide Technologien sogar einander bedingen.

B&P: Zusammengefasst: Sie haben das Thema 3-D-Druck im Blick, aber eine Prognose, wann Sie den ersten Drucker aufstellen, die wagen Sie noch nicht...
Dr. Rainer Dubbels: Wir werden uns der Zukunft stellen und ihr gerecht werden, indem wir uns der Entwicklung anpassen. Ein genauer Zeitpunkt oder Zeitraum ist jedoch schwer abzuschätzen, da der 3-D-Druck eine der Herausforderung des 21. Jahrhunderts ist.

B&P: Das hieße also, in naher Zukunft ist eher nicht mit 3-D-Druck bei DMS zu rechnen.
Dr. Rainer Dubbels: Ich denke nicht, aber ich gehe davon aus, dass die Technologie weiter forciert entwickelt und die Druckgeschwindigkeit erhöht wird. Dennoch glaube ich fest, dass auch die klassische Zerspanung weiterhin bestehen wird. Wir werden das Thema jedoch sehr genau verfolgen.

Info: Mehr über DMS lesen Sie unter www.business-people-magazin.de

Web: www.dubbels.com

Wir kümmern uns um Ihr Anliegen – die Kundenpflege.

Ohne Weiteres Service leben

GELIS BOUTIQUE 1974

PRÄSENTSERVICE
UND MODE
04164 2699

B. KLEIDUNG 1998

KOMMUNIKATION
UND BERATUNG
BR@BKLEIDUNG.DE

KASTANIENHOF 1871

EVENTLOCATION
UND CATERING
04149 1030

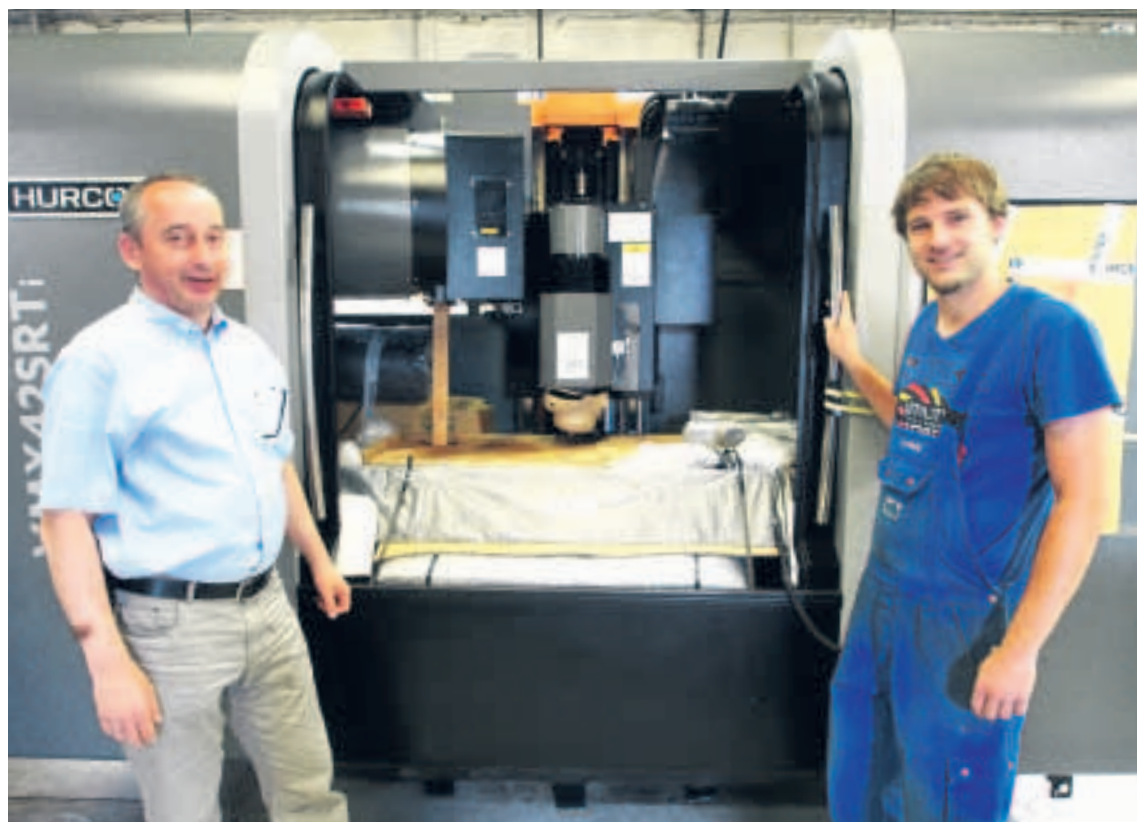
GELIS BOUTIQUE Individuelle Kundenpräsente und Verpackungen, persönliche Beratung, Fashion und Geschmacks-Highlights immer wieder neu für Sie entdeckt!
B.KLEIDUNG GMBH Kommunikation für Unternehmen, innovative Ideen und Markenstrategien
KASTANIENHOF Delikat Essen und formvollendeter Service, wunderschöne Veranstaltungen, modern, einmalig, mit Sinn für das Einzigartige. Die ganz besondere Eventlocation in Deinstel!
REFERENZEN Audi HH, Closed, brand eins Verlag, Deutsche Bank, comdirekt bank, Mustang, Porsche Zentrum Hamburg, ECE, Gruner + Jahr u.a.

Stader Maschinenbauer investiert in CNC-Technik – So wird die Produktion schneller und kostengünstiger

Auch wenn der 3-D-Druck sich anschickt, Maschinenbauer ins Grübeln zu bringen, für Gerald Lüdolph, geschäftsführender Gesellschafter des Maschinenbauers Von der Heyde in Stade, setzt mit der neuesten Investition seines Unternehmens auf die klassische Art der Metallverarbeitung. Rund 300 000 Euro hat vdh in den Kauf einer nagelneuen 5-Achs-Fräse investiert. Mit dieser Maschine können komplexe Werkstücke schneller und damit kostengünstiger produziert werden.

Vom Rechner direkt auf die Maschine

Beim Ortstermin mit B&P wartete die Maschine des Herstellers Hurco noch auf die Montage in der vdh-Halle. Das ist Aufgabe von Hurco-Mitarbeitern, die das neue Gerät beim Kunden in Betrieb nehmen. Bereits vorbereitet auf den Einsatz sind durch Schulungseinheiten indes Alexander Gehlken und Hauke Hansen, seit fünf beziehungsweise vier Jahren Zerspanungsmechaniker der Fachrichtungen Fräs- und Drehtechnik bei vdh. Bislang bedienten beide die vorhandenen 3-Achs-Maschinen, nun wird die Programmie-



Die neue Maschine kurz nach der Anlieferung: vdh-Chef Gerald Lüdolph und CNC-Fräser Alexander Gehlken stehen vor der neuen 5-Achs-Fräse, die eine effektivere Produktion komplexer Werkstücke verspricht. Gehlken hat bereits mehrere Kurse gemacht – der Zerspaner wird zunehmend zum Programmierer. Foto: Wolfgang Becker

Endlich da: vdh packt die neue 5-Achs-Fräse aus

rung der computergesteuerten Fräse komplexer: „Wir können Konstruktionsdaten vom Rechner aus direkt auf die Steuerung der Maschine übertragen und dort dialoggeführt ein Bearbeitungsprogramm er-

stellen. Bei Standardwerkstücken ist das kein Problem. Interessant wird es, wenn Freiformflächen eingegeben werden und alle fünf Achsen simultan verfahren müssen.“ Da wird der ansonsten handfeste Beruf des

Zerspanungsmechanikers schnell zum Schreibtischjob, wie der 30-jährige Gehlken bestätigt. Lüdolph: „Eine unserer 3-Achs-Maschinen ist mittlerweile in die Jahre gekommen. Diese Investition ist also

auch eine Ersatzbeschaffung – allerdings auf höherem Niveau. Eine 5-Achs-Fräse kann ein Werkstück von mehr Seiten bearbeiten als eine 3-Achs-Maschine. Das heißt konkret: Zeitraubende Umspannzeiten entfallen. Dadurch können wir jetzt komplexe Bauteile marktgerechter anbieten. Wir gehen aufgrund der Anfragen davon aus, dass diese Maschine künftig im Zwei-Schicht-Betrieb läuft. Das ist unser Ziel.“

Gute Auftragslage für vdh

vdh ist vor allem als Weltmarktführer beim Bau von Dichtheitsprüfanlagen (unter anderem für Alufelgen) bekannt. Die Fräsmaschinen werden allein dadurch zu einem Großteil für die eigene Produktion benötigt. Bis zu 30 Dichtheitsprüfanlagen werden pro Jahr in Stade gebaut und weltweit ausgeliefert. Die Auftragslage bezeichnet Lüdolph als gut. Jüngst wurden wieder fünf Maschinen für den europäischen und zwei für den chinesischen Markt bestellt. Auch das neue Geschäftsfeld – Prüfstände für Ventile und große Gussteile – entwickle sich positiv. Zugleich ist der Maschinenbauer aber auch als

Auftragnehmer in der Region Stade für große Unternehmen aus den Bereichen Luftfahrt und Chemie tätig. vdh beschäftigt rund 100 Mitarbeiter; sucht derzeit Zerspaner, Industriemechaniker mit Hydraulikkenntnissen und Servicetechniker mit Fernweh – bereit für den manchmal spontanen weltweiten Einsatz an der Front der Dichtheitsprüfanlagen. Das eingangs erwähnte Thema 3-D-Druck beschäftigt auch Lüdolph. Er rechnet allerdings nicht damit, dass in absehbarer Zeit ein solches Gerät angeschafft werden müsste. Dennoch: „Wir werden uns mit dem Drucken von Werkstücken beschäftigen müssen. Da bin ich mir ziemlich sicher. Und wir haben das Thema im Blick. Wenn ich allerdings bedenke, was für Kräfte in unseren Prüfanlagen wirken, dann habe ich so meine Zweifel, dass die neue Technologie dazu in der Lage sein wird, solche Bauteile auszudrucken.“ Die Einschätzung des vdh-Chefs entspricht damit der Bewertung durch Torsten und Dr. Rainer Dubbels von DMS Dubbels Maschinenbau Stade (siehe Seite 23).

» Web: www.vdh-germany.de

Vollgas mit Blick aus dem Rückfenster PFH-Studie zum Thema Outsourcing im Mittelstand



Eine der umfangreichsten und größten Studien zum Thema Controlling und Outsourcing gibt tiefe Einblicke in die Controllingpraxis der mittelständischen Unternehmen in Deutschland. Sie untersucht, inwieweit die Unternehmen Controllinginstrumente systematisch einsetzen und ob sie bereit sind, dabei externe Dienstleister zu beauftragen. Auch, ob sie ein Outsourcing einzelner Controllingaktivitäten bereits vollzogen haben oder dies in Erwägung ziehen, beantwortet die Arbeit „Outsourcing des Controllings, Status Quo und Potenzialanalyse – eine Studie im deutschen Mittelstand“.

Outsourcing-Mentalität fehlt

Die Autoren Bernt R. A. Sierke, Joachim Algermissen und Stefan Brinkhoff befragten 5608 Geschäftsführer und CEOs deutscher mittelständischer Unternehmen. Nun liegen die Ergebnisse aus 409 Unternehmen in Form von qualitätsbereinigten Datensätzen vor. Sie weisen in nahezu allen Fällen statistische Signifikanz auf und besitzen somit eine beachtenswerte Aussagekraft. Die Ergebnisse wurden anschließend mithilfe einer Kurzumfrage bei 70 Dienstleis-

tern aus dem Controlling-Bereich zusätzlich reflektiert. Wichtigste Befunde der Studie: Im deutschen Mittelstand hat sich noch keine Dienstleistungskultur hinsichtlich des Outsourcings von Controlling etabliert.

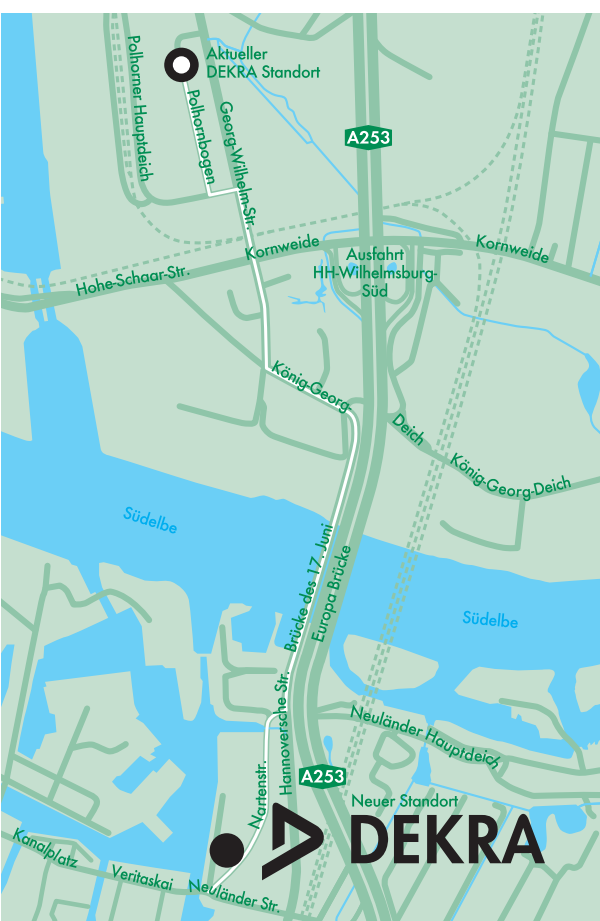
Lediglich acht Prozent der Unternehmen geben an, dauerhaft externe Dienstleister mit Controlling-Aufgaben betraut zu haben. Weitere zwei Prozent haben ein Pilotprojekt dazu durchgeführt. Ganze 59 Pro-

zent haben keinerlei Erfahrung mit dem Outsourcing von Controlling, für weitere 30 Prozent kommt es nicht in Frage, nachdem sie sich damit auseinander gesetzt haben. „Hier liegen enorme Potenziale, mit

denen der Mittelstand seine Unternehmen noch erfolgreicher führen könnte. In der Praxis werden Instrumente nicht angewendet, die in der Wissenschaft seit Jahren eine hohe Bedeutung haben“, sagt der federführende Autor der Studie Dr. Bernt R. A. Sierke, Professor für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Industrielles Management, Rechnungswesen und Controlling an der PFH Private Hochschule Göttingen, und Unternehmensberater. Ein Blick auf die verwendeten Controlling-Instrumente der befragten Unternehmen zeigt: Bilanz/Gewinn- und Verlustrechnung (98 Prozent) sowie Kostenrechnung (93 Prozent) sind im Mittelstand die am häufigsten eingesetzten Instrumente. Deckungsbeitragsrechnung (79 Prozent), Erfolgsplanung (76 Prozent) sowie Budgetierung (72 Prozent) folgen danach. „Das entspricht faktisch einer Steuerung der Unternehmen mit Daten vorwiegend aus der Vergangenheit. Überspitzt gesagt kann man davon sprechen, dass viele Geschäftsführer ihr Unternehmen mit Vollgas nach vorn steuern, während sie hinsichtlich des Controllings dauerhaft aus dem Rückfenster sehen“, analysiert Sierke. Als grob fahrlässig sei das besonders

deutlich am Beispiel der Liquiditätsplanung zu bewerten. „Hierauf verzichtet knapp ein Fünftel der Unternehmen völlig und trifft offenbar eher Entscheidungen aus dem Bauch heraus. Betrachtet man dieses Ergebnis im Detail und blickt auf spezifische Unternehmensphasen oder -branchen, so wird durch die Studie in gewissen Bereichen ein noch viel fahrlässigeres Verhalten deutlich. Als Beispiele seien Start-Ups oder Unternehmen aus der Dienstleistungsbranche genannt, bei denen sogar rund jedes zweite beziehungsweise dritte Unternehmen auf den Einsatz einer Liquiditätsplanung verzichtet“, so Sierke weiter. Insbesondere für Instrumente, die hohes Spezialwissen erfordern und die nachweislich zum Unternehmenserfolg beitragen, sehen die Autoren Nachhol- und Aufklärungsbedarf bei den Mittelständlern.

■ Detaillierte Ergebnisse, die die Befunde auch nach Branchen, Unternehmensgröße und -phase clustern, liefert bereits die Kurzfassung der Studie, die unter www.pfh.de/controlling-mittelstand zum Download bereit steht. Die gesamte Studie wird im 4. Quartal 2015 erscheinen.



Neuer Standort – gleiche Sicherheit!

Seit Oktober 2014 finden Sie uns auch in Harburg, südlich der Elbe in der **Nartenstraße 21**

Auch bei Schadengutachten oder Fahrzeugbewertung können Sie dann einfach vorbeikommen.

DEKRA Automobil GmbH
Telefon 040.756096-0, www.dekra-in-hamburg.de



DEKRA
Alles im grünen Bereich.



Herbst-Geschäftsführer Philipp Herold (rechts) und sein Schwager Oliver Herold stehen vor den beiden neuen Maschinen und zeigen Bauteile, die per Laserschneid- und Abkanttechnik produziert wurden.

Bohren war gestern, jetzt wird gelasert

Neu im Hamburger Süden: Herbst Maschinenfabrik nimmt CNC-gesteuerte Laserschneid- und Abkanttechnik in Betrieb

it einer Großinvestition hat sich die Herbst Maschinenfabrik in Buxtehude neu aufgestellt und bietet im Hamburger Süden eine besondere Form der Metallverarbeitung an. Einen hohen sechsstelligen Betrag hat der Familienbetrieb für den Kauf einer CNC-gesteuerten Laserschneidanlage und einer CNC-gesteuerten Abkantbank ausgegeben. Beide Maschinen arbeiten sozusagen Hand in Hand. Die neue Anlage am ebenfalls neuen Standort in der Rudolf-Diesel-Straße optimiert automatisch den Materialeinsatz und macht umständliche Schweißarbeiten beispielsweise an Edelstahlgehäusen und anderen Bauteilen überflüssig. Generell kann die Herbst Maschinenfabrik zudem sogenannte Baugruppen fertigen. Neben der Laserschneid- und Kanttechnik stehen hierfür vielfältige Bearbeitungstechniken, wie zum Beispiel verschiedene Schweißmethoden sowie Dreh- und Frästechniken und vieles mehr zur Verfügung. Vorteil gegenüber der üblichen Plasmaschneidetechnik: Die Schnitte sind deutlich sauberer und filigraner. Oliver Herold (35), der diesen neuen Geschäftszweig betreut, hat sogar eine Firmen-Visi-

tenkarte aus dünnem Blech lasern lassen – ein Werbe-Gag, der zugleich belegt, wie filigran die Anlage arbeitet. Im Wesentlichen soll die Anlage für die eigene Produktion eingesetzt werden, aber Geschäftsführer Philipp Herold (38) betont, dass die freien Kapazitäten für Auftragsarbeiten aller Art zur Verfügung stehen. Mit der Laserschneidetechnik können „Bleche“ aus Stahl (bis zu 25 Millimeter), Edelstahl (20 Millimeter) und Aluminium (12 Millimeter) vollautomatisch geschnitten werden. Die computergesteuerte Maschine kann Platten von den Ausmaßen 1,5 bis drei Meter verarbeiten. Größere Bauteile werden in Sektionen zerlegt und anschließend aneinandergeschweißt. Das Unternehmen Herbst musste entsprechende Bauteile bislang teuer einkaufen. Philipp Herold hatte sich deshalb auf dem Maschinenbau-Markt im Hamburger Süden umgesehen und festgestellt, dass es da vor allem im Landkreis Stade eine Lücke gibt, die die hohe Investition rechtfertigt. Er sagt: „Wir haben aus der Branche bereits ein gutes Feedback und sind überzeugt, hier ein Angebot zu machen, das bislang fehlte.“

Und so funktioniert das Grundprinzip: Am Rechner werden die Koordinaten programmiert, die der Laser auf der Metallplatte abfährt. Die zweidimensionalen Rohlinge werden leicht nachbearbeitet und bekommen die dritte Dimension dann ebenfalls computergesteuert durch die Abkanttechnik. Die Anlage kann das Werkstück auf sechs Achsen drehen und exakt nach Winkelvorgabe kanten. Heraus kommt beispielsweise ein Gehäuse, das früher aufwendig aus verschiedenen Bauteilen zusammengeschnitten und geschweißt werden musste. Oliver Herold: „Die Laserschneidetechnik lässt sich vielfältig einsetzen – zum Beispiel für Bedienelemente von Schaltschränken. Löcher für Schalter und Displays mussten früher einzeln gestanzt oder gesägt werden. Jetzt schneidet der Laser einfach ein feines Loch in die Platte – fertig. Dasselbe gilt für Verkleidungen.“ Die neue Anlage steht seit Anfang des Jahres. wb

» Kontakt:
Oliver Herold, Telefon 0 41 61/72 39-28, Mail: o.herold@herbstmischtechnik.de Web: www.herbstmischtechnik.de



Die Herbst Maschinenfabrik

Der Name Herbst steht für ein deutsches Traditionsunternehmen, das 1874 in Halle an der Saale gegründet wurde. 1997 wurde es von dem Unternehmer Rainer Herold (+ 2013) übernommen und nach Buxtehude verlegt. Heute führen seine Kinder, Philipp und Anne Herold, die Geschäfte. Das Herbst-Logo findet sich vornehmlich auf Industrierührmaschinen, die beispielsweise in der Labortechnik und vor allen in der Lebensmittel- und Pharmaindustrie eingesetzt werden. Herbst baut die Behälter und Rührwerke, programmiert die Steuerungen und steuert die Elektrotechnik bei. Produziert wird in der Regel nach den individuellen Vorstellungen der Kunden, die Rührmaschine aus dem Katalog ist eher die Ausnahme. Die Herbst-Kunden kommen vielfach aus Deutschland sowie Europa und Nahost. Aber auch in China und auf dem amerika-



Wartungsarbeiten an einer Herbst-Rührmaschine: Thomas Szymanski (vorn) und Aleks Parafianowicz bei der Arbeit.

Foto: Wolfgang Becker

nischen Kontinent rührt Herbst. Zu den Kunden zählen beispielsweise Henkel, Nestlé, BASF, Airbus und Tesa. Von der Rührmaschine mit einem Fassungsvermögen von zwei Litern bis hin zu 15 Kubikmetern – technisch ist

alles möglich. Auch die Viskosität spielt fast keine Rolle. Herold: „Wir rühren zum Beispiel auch hochviskose Schmierfette.“ Eingebaut werden hierfür beispielsweise Planetenrührwerke. Eine besondere Herausforderung ist die Heiztechnik, wie Dr. Ralf Wicke sagt, Ingenieur für Verfahrenstechnik und Vertriebsmann. Dazu werden mehrwandige Behälter gebaut, die innen heizen, ohne dass sich jemand von außen die Finger verbrennen kann. Jetzt wird alternativ an der „Ohmschen Erwärmung“ geforscht – ein Verfahren auf elektrischer Basis. Wicke: „Wir nehmen regelmäßig an Forschungsvorhaben teil, machen zurzeit unser siebtes Projekt – da geht es um Gemüsetrocknung. Herbst baut den Trocknungsmischer.“

■ Die Herbst Maschinenfabrik beschäftigt 23 Mitarbeiter. Derzeit gesucht werden Industriemechaniker, die auch mit Zwei-Millimeter-Blechen umgehen können. wb

ELKERIECHERT
UNTERNEHMENSBERATUNG

Elke Riechert - lösungsorientiert & beratend

- Persönlichkeitsentwicklung
 - Business Coaching
- Starke Geschäftsfrauen
 - Führen lernen
- Strategische Beratung
 - Unternehmensnachfolge

Elke Riechert Unternehmensberatung • Parkstraße 1 • Buchholz i.d. Nordheide
Büro 04181 - 137 9320 • Mail kontakt@elke-riechert.de • Web www.elke-riechert.de

Norddeutsches Wirtschaftswunder

Dranbleiben! Mitmachen!
www.aga.de

Handel und Dienstleistung erbringen ein wahres Wirtschaftswunder
Allein bei uns im Norden erwirtschaften im Großhandel, Außenhandel und im unternehmensbezogenen Dienstleistungssektor über 185.000 Unternehmen jährlich mehr als 470 Mrd. Euro. Hier arbeiten 1.700.000 Menschen und hier lernen Azubis in mehr als 40 Berufen. Der AGA unterstützt diese Unternehmen unbürokratisch juristisch, betriebswirtschaftlich und politisch: www.aga.de

Norddeutschlands größter Unternehmensverband für Handel und Dienstleistung

Mehrwert durch unsere Partner für Handel und Dienstleistung:
www.teammittelstand.de

Logos: SCHOMERUS, inw, FOM Hochschule, grüN, VGA, AGA, HVV, relog



Zeit, erneut SUV-Geschichte zu schreiben.

Freuen Sie sich auf die Premiere der neuen SUVs.

- Gebaut mit den Genen des GLK, zeichnet sich die komplett überarbeitete Silhouette des neuen GLC aus klaren und gleichzeitig sinnlichen Linien.
- Sportlich und dynamisch wie ein Coupé, imposant wie ein SUV: Das neue GLE Coupé ist die perfekte Kombination zweier Fahrzeugklassen.
- Freuen Sie sich auch auf eine weitere Premiere am 26. September: die A-Klasse. Bereit für eine neue Generation.

Am 26. September im Autohaus Hans Tesmer

Mercedes-Benz
Das Beste oder nichts.



Hans Tesmer AG & Co. KG, Autorisierter Mercedes-Benz Verkauf und Service
Ritscherstr. 32, 21244 Buchholz, Tel.: 04186 88828-0, Lüneburger Schanze 14, 21614 Buxtehude, Tel.: 04161 738-0
Gottlieb-Daimler-Str. 1, 21745 Hemmoor, Tel.: 04771 8884-0, Stader Str. 9, 27419 Sittensen, Tel.: 04282 2061-0
Carl-Benz-Str. 10, 21684 Stade, Tel.: 04141 6063-0, Lohdorfer Str. 130, 21423 Winsen, Tel.: 04171 8828-0
Südring 36, 27404 Zeven, Tel.: 04281 9314-0, www.tesmer.de

Das sind die acht Partner-Golfanlagen

CASTANEA GOLF RESORT ADENDORF

Natürlicher Charme



Das Castanea Golf Resort Adendorf gehört mit seinem 18-Loch Mastercourse und dem öffentlichen 9-Loch Public Course zu den führenden Anlagen in der Lüneburger Heide und Umgebung. Die Plätze bestechen durch ihren natürlichen Charme

und die scheinbar allgegenwärtigen Wasserflächen. Eine Herausforderung für Köhner und ein Erlebnis für Golfeinsteiger.

» www.golf-adendorf.de

SCHLOSS LÜDERSBURG

Natur genießen



Mit seinen zwei sehr unterschiedlichen 18-Loch Championship-Plätzen ist Schloss Lüdersburg eine der schönsten Golfanlagen Deutschlands. Der Old Course ist in eine Parklandschaft hinein konzipiert, der Lakes Course, eine Art Links Course – aber mit vielen

Wasserhindernissen. Zu der Anlage gehören auch ein Schlosshotel mit 72 Zimmern für den Kurzurlaub, der Wohlbereich „Landsauna“ und drei Restaurants.

» www.schloss-luedersburg.de

GOLF-CLUB AN DER GÖHRDE

Platz mit zwei Gesichtern



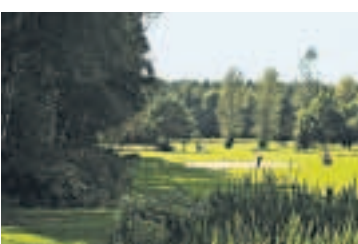
Der Golfclub An der Göhrde verfügt über einen der ältesten (1968) und schönsten Golfplätze in Niedersachsen. Auf dem sanft hügeligen, in der Natur eingebetteten Platz im Wendland herrscht absolute Ruhe. Durch 72 ganz unterschiedliche Abschläge haben

Golfspieler die Möglichkeit, den weißen und den blauen Course zu spielen.

» www.golfclubgoehrde.de

GOLFANLAGE HOF LOH

Entspannung pur



Ankommen auf dieser Anlage heißt: sich wohl fühlen, entspannen, dem Alltag entfliehen. Sanfte Erhebungen und sattes Grün soweit das Auge reicht. Neben dem Meisterschaftsplatz gibt es einen öffentlichen Kurzplatz für Einsteiger oder den schnellen Golfgenuss.

» www.golf-soltau.de

Raumausstattung

Felix-Wankel-Str. 32 - 21614 BUXTEHUDE
Fon 0 41 61 / 32 42 - Fax 0 41 61 / 32 53
info@kroll-raumausstattung.de



Ihr Spezialist für Bodenbeläge & Sichtschutz

Büroeinrichtungen • Praxisräume • Privatwohnungen



45 Jahre Kroll
20% Geburtstagsrabatt auf alle Dekorationsstoffe
bis 31.10.2015

TOP MARKEN - TOP BERATUNG -
TOP DIENSTLEISTUNG ZU FAIREN PREISEN



Die Heide-Golf-Card Platin

Das exklusive Angebot für maximale Vielfalt

Zum zehnjährigen Jubiläum der Heide-Golf-Card gibt es jetzt ein ganz besonderes Angebot: die Heide-Golf-Card Platin. Für einmalig 249,- Euro können Vollmitglieder der Partnerclubs zwölf Monate auf allen Golfanlagen des Verbundes spielen.

Spielen Sie an einem Wochenende in Sittensen oder Buxtehude. Schlagen Sie am nächsten Wochenende im Golf & Country Club Brunstorf ab. Reservieren Sie sich am dritten Wochenende in Hockenberg eine Startzeit oder genießen ein Wochenende in den Golfresorts Adendorf oder Schloss Lüdersburg. Und das Ganze ohne zusätzliche Greenfee-Kosten. Was bislang ein unerfüllbarer Traum für Golfspieler mit Lust auf Abwechslung war, wird jetzt Wirklichkeit – mit der neuen Heide-Golf-Card Platin.

Mit der Karte erleben Golfspieler maximale Vielfalt, denn sie spielen nicht mehr nur in ihrem Heimatclub, sondern können gleich auf sieben weiteren Golfanlagen abschlagen. Voraussetzung ist, dass sie Vollmitglied in einem der acht Partnerclubs der Heide-Golf-Card sind und sich für einmalig nur 249,- Euro die Heide-Golf-Card Platin gönnen. Zu den acht Partnern gehören die schönsten Golfanlagen der Lüneburger Heide und Umgebung: Adendorf, An der Göhrde, Buxtehude, Brunstorf, Hockenberg, Hof Loh, Sittensen und Schloss Lüdersburg.

Die Mitgliedschaft in einem der acht Clubs wird damit noch attraktiver. „Viele Golfer sehnen sich nach Abwechslung und möchten gern häufiger auf anderen Golfanlagen spielen, ohne dabei auf die Privilegien und die Sicherheit Ihrer Clubmitgliedschaft zu verzichten.“, sagt Christian Köhler, Geschäftsführer der Deutschen Golf Marketing GmbH und Initiator der Heide-Golf-Card Platin. „Bislang ist dies in Deutschland kaum möglich. Wenn Sie aber jetzt in einen der acht Partnerclubs eintreten, haben Sie die Möglichkeit, gleich auf acht Plätzen zu spielen. Daher lohnt sich ein Wechsel jetzt besonders.“ Die exklusive Platin-Ausgabe ist ein Angebot zum zehnjährigen Jubiläum der Heide-Golf-Card und kann nur direkt auf den Partneranlagen erworben werden. Eine Mitgliedschaft, acht Golfanlagen, maximale Vielfalt.

heide|golfcard



Kontakt:

Die Heide-Golf-Card gibt es entweder im Internet (www.heide-golf-card.de) oder direkt bei den Golfanlagen. Auch als Geschenk kann man sie bestellen.

Das sind die acht Partner-Golfanlagen

GOLFCLUB KÖNIGSHOF SITTENSEN

Sanft und trickreich



Die 18 Löcher sind harmonisch an die topografischen Gegebenheiten der Landschaft angepasst. Sanfte Hügel und Mulden, Biotope und zahlreiche Wasserhindernisse sind geschickt an strategischen Stellen platziert, was den

Meisterschaftsplatz für alle Spieler zu einer Herausforderung macht.

» www.golfclub-sittensen.de

GOLF-CLUB BUXTEHUDE

Viel Abwechslung



Wer es abwechslungsreich liebt, ist in der Vilsener Heide genau richtig. Sie spielen auf flachen offenen Fairways, dann wieder unter alten Bäumen bergauf und bergab mit vielen Schräglagen. An manchen Stellen erinnert der

anspruchsvolle Kurs an einen liebevoll gepflegten Obstgarten.

» www.golfclubbuxtehude.de

GOLF & COUNTRY CLUB AM HOCKENBERG

Reizvolle Herausforderung



Die Anlage zählt landschaftlich zu den schönsten im Süden Hamburgs: sanfte Hügel, tiefe Täler, alter Baumbestand und schützende Knicks – als wäre man im Alpenvorland. Atemberaubend ist schon die

Bahn 1 – Sie schlagen aus dem Wald über eine Straße hinunter in ein tiefes Tal.

» www.amhockenberg.de

GOLF & COUNTRY CLUB BRUNSTORF

Jung und sportlich



Hier entdecken Golfer einen Platz, der keine Wünsche offen lässt: Der 18-Loch Championship Course ist eine Herausforderung für alle, die Golf lieben. Das Clubhaus ist eines der schönsten und geräumigsten in ganz

Deutschland und bietet einen traumhaften Blick über den Platz.

» www.golfclub-brunstorf.de

Mit Business & People auf den Golfplatz

Die Heide-Golf-Card – das perfekte Angebot für schlaue Golfer

Für die Leser von Business & People besteht selbstverständlich auch weiterhin das Vorteilsangebot der klassischen Heide-Golf-Card. Diese Karte kostet einmalig 119,- Euro und enthält vier Runden Golf, die sich Besitzer der Karte aus acht Golfanlagen frei auswählen können. „Die Heide-Golf-Card ermöglicht allen Golfspielern, zu einem sehr attraktiven Preis neue Golfanlagen kennenzulernen und immer mal wieder einen anderen Platz zu spielen.“, sagt Linda Gödecke, Produktmanagerin bei der DGM Deutsche Golf Marketing. „Das macht den Erfolg der Karte aus.“ Wer eine Heide-Golf-Card kauft, hat ein ganzes Jahr lang Zeit, seine vier Runden zu spielen. Ein Anruf auf der Golfanlage genügt und die Startzeit ist reserviert.

WEINFEST in der Harburger City



HARBURG
CITYMANAGEMENT

VERKAUFS
OFFENER
SONNTAG
27. SEPT.
13 - 18 UHR



Mit Freizeitnote: Der S-Max ist dem Galaxy sehr ähnlich, insgesamt aber etwas sportlicher im Auftritt. Hier präsentiert von Prokuristin Regina Möser.



Ein Fall für die Familie: Der Siebensitzer Galaxy bietet Platz ohne Ende. Da passt auch Verkaufsberater Thomas Geckeler locker hinein.



Mustang-Premiere in Harburg: Tobaben-Geschäftsführer Jan Busse steht im Convertible, der schnittigen Cabrio-Version des US-Sportwagens mit dem legendären Wildpferd-Emblem auf dem Frontgrill. Fotos: Wolfgang Becker



Gediegen und mit Top-Ausstattung: Verkaufsberater Ümit Yildiz präsentiert den Mondeo Vignale im Harburger FordStore.

Unverkennbar – die sind verwandt! Mit gleich vier neuen Modellen geht das Autohaus Tobaben derzeit an den Start. Frisch eingetroffen sind die neuen Ford-Modelle Galaxy und S-Max, der Mondeo Vignale und die US-Legende, die nun endlich regulär auf dem deutschen Markt verkauft werden darf: der Ford Mustang. Allen gemein ist das neue Ford-Gesicht, ein tiefliegender, markanter Kühlergrill. Bis auf das Gelände-Modell Kuga tritt die gesamte Modellpalette mittlerweile als optische Familie auf. Allerdings: Anschauen reicht nicht. Wer wissen will, wie sich so ein Auto anfühlt und was Ford in den vergangenen Jahren in Ausstattung, Qualität und Verarbeitung investiert hat, der kommt mit Veltins („Nur gucken, nicht anfassen!“) keinen Schritt weiter. Bei Tobaben heißt es jetzt sinngemäß „Erst gucken, auf jeden Fall anfassen!“

und einem gigantischen Laderaum. Trotzdem kommt er nicht plump daher, sondern fein abgestimmt im Design und mit vielen praktischen Details in der Ausstattung. Zum Beispiel lassen sich die drei Sitze in der mittleren Reihe elektrisch, also per Knopfdruck umklappen. Die Schalter sind an der Seite des Laderaums angebracht – wer also ein Ikea-Bett ins Fahrzeug schieben möchte, kann dies ohne große Umbauten sehr praktisch erledigen.

Vignale – der edle Mondeo

Busse: „Galaxy und S-Max sind ziemlich gleich. Aber eben doch anders. Hier das Familienauto, dort der ebenfalls geräumige S-Max, der aber sportlicher daherkommt.“ Standardmäßig wird der S-Max als Fünfsitzer geliefert – mit Option auf einen Ausbau zum Siebensitzer. Mehr ist also möglich. Das Fahrzeug ist nicht so hoch wie der Galaxy und ein paar Zentimeter kürzer. Insgesamt macht der S-Max einen schlankeren Eindruck, was die sportlichere Note unterstreicht. Busse: „Wer an S-Max denkt, der hat auch das Thema Freizeit im Hinterkopf.“ Technisch gesehen haben beide Modelle die gleiche Plattform, wobei der S-Max durchaus

größere Entwicklungsschritte absolviert hat als der leicht größere Bruder. Beide Fahrzeuge sind neu auf dem Markt. Ausgestattet mit einem 1,5-Liter-EcoBoost Benzinmotor (160 PS) liegen die Einstandspreise

beim Galaxy bei 32 810 Euro, beim S-Max bei 30 150 Euro. Unter dem Begriff „Vignale“ vereint Ford die besonders edle Ausstattung verschiedener Modelle. Besonders gut passt dies auf den neuen Mon-

deo, der mit Chrom-Applikationen, Armaturenbrett in Echtleder, Speziallackierung, üppiger Ausstattung, Ambiente-Beleuchtung und aktiver Geräuschkompensation, LED-Scheinwerfern und vielem mehr aufwartet. Dazu gibt es einen 24-Stunden-Service über die Vignale-Hotline. Kurz: Wer dieses Fahrzeug kauft, ist der Kaiser unter den Königen, die bei Ford Kunde sind. Auch hier gilt: Anschauen ist gut, hineinsetzen und einmal über die Ledersitze streichen ist besser. Das Top-Modell der Ford-Flotte beginnt als Limousine mit Benzinmotor (2.0 Liter EcoBoost, 203 PS) preislich bei 40 700 Euro und ist in der günstigsten Diesel-Variante (2.0 Liter TDCi, 180 PS) mit 41 000 Euro nur unwesentlich teurer. Den Mondeo Vignale gibt es auch als Hybrid-Fahrzeug (Benzinmotor/Elektroantrieb).

de an der Buxtehuder Straße soll noch in diesem Jahr erfolgen, innen ist der Store bereits komplett. Aber hier stehen sie bereits: die neuen Mustangs made in USA. Jan Busse ist hin und weg – nicht nur von dem Auto, sondern auch von der Reaktion der Kunden, die dieses Modell einfach spitze finden. Ob als 2,3 Liter-Benziner mit 317 PS oder als Fünf-Liter V8-Benziner mit 421 PS – der Mustang ist ein Mythos. Nicht mehr ganz so bullig wie seine jüngeren Vorgänger, sondern eher schlank, aber dennoch kräftig im Design. Besonders edel: der Mustang Convertible – die Cabrio-Version mit einem Soft-Top, das sich in sieben Sekunden entfaltet und so gut wie keinen Platz im Kofferraum wegnimmt. Unglaublich: Dieses Sportcabrio ist in der Lage, ein Golfbag zu transportieren. Das Dach faltet sich dermaßen platzsparend zusammen, dass sich der Betrachter ernsthaft fragt, wo es geblieben sein könnte. Doch das muss der Mustang-Fan nicht lesen, das muss er sehen. Und ausprobieren. Und den Mustang probefahren. Einstiegspreis: ebenfalls legendäre 43 000 Euro – vergleichsweise wenig Geld für viel Sportwagen. wb

Erst gucken, auf jeden Fall anfassen...

Autohaus Tobaben präsentiert gleich vier neue Ford-Modelle – Erstmals dabei: Der Mustang

Mustang – die Legende im FordStore

Nur 500 Ford-Händler in Europa dürfen dieses Auto ausstellen. Voraussetzung ist die Zulassung als FordStore, was nicht nur eine entsprechende Inneneinrichtung, sondern auch einen neuen Außenauftritt verlangt. In Harburg gibt es den einzigen FordStore im Bereich südlich der Elbe, der Umbau der Fassa-

Web: www.tobaben.eu

Damit die guten Köpfe im Unternehmen bleiben...

Personalexpertin Elke Riechert (links) ist autorisierte Prozessberaterin im EU-Förderprojekt „unternehmensWert: Mensch“



Sie verhilft Unternehmen zu einem guten Betriebsklima und motivierten Mitarbeitern: Elke Riechert, Unternehmensberaterin aus Buchholz. Foto: Wolfgang Becker

Wenn ein gutes Unternehmen haben will, muss ich daran arbeiten wie an einer Ehe – dieser Satz von Elke Riechert, Unternehmensberaterin mit Schwerpunkt Personalentwicklung, wird manchem Unternehmer nicht besonders schmecken, aber er steht exemplarisch für ein Arbeitsfeld, das in vielen Firmen und Betrieben vernachlässigt wird. Ein gutes Betriebsklima, eine offene Gesprächskultur, ein faires Miteinander – das ist der Nährboden, auf dem motivierte Mitarbeiter freiwillig Leistungen bringen, von denen der klassische „Die sind zum Arbeiten hier“-Chef nur träumen kann. Elke Riechert hilft Unternehmen, ein gesundes Betriebsklima aufzubauen. Und sie ist dabei durchaus in bester Gesellschaft: Unter dem Titel „unternehmensWert:Mensch“ fördern der Europäische Sozialfonds und das Bundesministerium für Arbeit und Soziales die strategische Beratung von Unternehmen im Personalbereich.

dem die Zahl der geförderten Tage vermerkt ist. Beim Erstgespräch geht es um die Förderfähigkeit und den Veränderungsbedarf. Elke Riechert: „Bis zu zehn Beratungstage kann der Unternehmer in Anspruch nehmen. Das sind immerhin 80 Stunden, in denen ich mit den Teams arbeiten kann – beispielsweise in Form von Workshops und Seminaren. Einzel-Coaching zählt eher nicht dazu.“ Die Beraterin rechnet die Stunden mit dem Unternehmen ab und dokumentiert die bearbeiteten Themen gegenüber der Beratungsstelle. Im Anschluss an die vereinbarten Beratungstage im Betrieb stellt der Unternehmer einen Antrag auf Erstattung der Kosten – je nach Größe sind das 50 oder sogar 80 Prozent der Kosten. Das Projekt „unternehmensWert:Mensch“ startet im Oktober. Elke Riechert ist gleich mit drei Unternehmen von Anfang an dabei. Elke Riechert weiß, dass sie sich als Beraterin in einem unternehmerischen Minenfeld bewegt. Personalpolitik gehört häufig zu den Themen, die sträflich vernachlässigt werden. Zudem gilt: Nicht jeder Unternehmer, der eine vielleicht geniale Geschäftsidee verfolgt oder ein innovatives technisches Verfahren entwickelt hat, ist zugleich geeignet, Menschen zu führen, ihre Kompetenzen zu erkennen und zu fördern und Perspektiven aufzuzeigen, die dazu führen, dass die guten Köpfe im Unternehmen bleiben.

„Hier ist es nötig, strategisch zu planen und vorzugehen. Dabei helfe ich und Sorge dafür, dass sich im Unternehmen eine Vertrauenskultur entwickelt. Nur wenn Vertrauen herrscht, lassen sich auch Stürme überstehen, in die jedes Unternehmen früher oder später einmal gerät. Dann heißt es zusammenzuhalten und gemeinsam wieder auf Kurs zu kommen“, sagt die Unternehmensberaterin. „Stürme können nur überstanden werden, wenn die Beziehungen im Unternehmen intakt sind.“ Das Förderprojekt richtet sich gezielt an kleine (unter zehn Mitarbeiter, 80 Prozent Förderung) und mittelständische Unternehmen (bis 249 Mitarbeiter, 50 Prozent Förderung). Die Fördermaßnahmen lassen sich vier Handlungsfeldern zuordnen: strategische Personalführung, Chancengleichheit, Gesundheitsförderung sowie aktive Wissens- und Kompetenzvermittlung. Alles Themen, mit denen sich zumindest direkt kein Geld verdienen lässt, die aber entscheidend dabei helfen, die Motivation der Mitarbeiter zu steigern, wie Elke Riechert sagt. wb

Web: www.elke-riechert.de

Studieren genial dual!



Bauwesen (B. Eng.)

- Architektur DUAL
- Bauingenieurwesen DUAL
- Bau- und Immobilienmanagement DUAL

Technik (B. Eng.)

- Mechatronik DUAL
- Schwerpunkte:
Produktions- und Automatisierungstechnik
oder Kunststofftechnik

Gesundheit (B. Sc.)

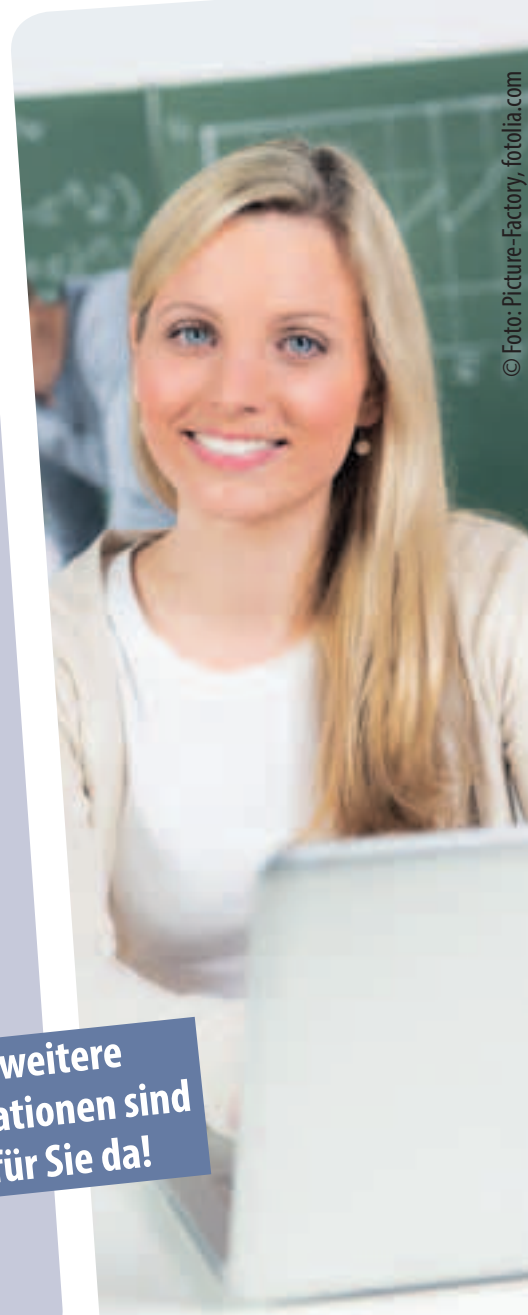
- Physiotherapie DUAL
- Pflege DUAL (in Akkreditierung)
- Hebamme DUAL

Führungskompetenz (MBA)

- berufsbegleitend

hochschule 21 gemeinnützige GmbH
Harburger Straße 6 • 21614 Buxtehude
Tel.: 04161 648-0 • E-Mail: info@hs21.de

Für weitere Informationen sind wir für Sie da!



© Foto: Picture-Factory, fotolia.com



An der elektronischen Richtbank: Karosserie- und Fahrzeugbaumeister Michael Jorga. Fotos: Wolfgang Becker



Mathias Burmeister und Kerstin Witte in der Werkstatt: Hier in Jesteburg werden auch Fahrzeuge anderer Hersteller repariert.



Die magische Grenze

7 Grad Celsius



Für die Betreuung von E-Mobilen ist eine besondere Ausbildung zum Hochvolt-Techniker gefragt.



Oldtimer-Ausstellung: So feierte Kuhn+Witte den fünfzigsten Geburtstag.

Für die Mitarbeiter ist es ein Ausnahmezustand – der allerdings zwei Mal im Jahr eintritt: Im Winter und im Sommer steht der Reifenwechsel an. Für das Jesteburger Autohaus Kuhn + Witte beginnt jetzt ein Service-Marathon, der zehn Wochen lang alle Kräfte fordert. Geschäftsführerin Kerstin Witte: „Wir tauschen in dieser Phase mehr als 5000 Rad-Sätze aus.“ Weil das den normalen Werkstattbetrieb zu sehr belasten würde, hat sich die Geschäftsführung den „Boxenstopp“ einfallen lassen. An zehn Samstagen stehen bis zu 20 Mechaniker sowie fünf Serviceberater und zwei Serviceassistentinnen jeweils bis etwa 14 Uhr im Autohaus bereit, um die Autos der Kunden fit für den Winter zu machen. Serviceberater Mathias Burmeister: „Pro Fahrzeug kalkulieren wir eine Stunde Arbeit. Es ist ja nicht damit getan, mal eben vier Räder zu wechseln. Wichtig ist eine gründliche Reinigung der Radnaben, damit sich die frisch montierten Räder nicht lockern. Natürlich werden die Reifen kontrolliert. Außerdem müssen die Reifendruckkontrollsysteme eingestellt werden. Dann machen wir auf jeden Fall eine Probefahrt.“ 2700 Radsätze hat Kuhn+Witte in einer ei-

genen Halle eingelagert, noch einmal dieselbe Menge bringen die Kunden zum Boxenstopp mit.

TIPP: Wenn die Temperatur unter sieben Grad Celsius sinkt, beginnt die Gummimischung der Sommerreifen hart zu werden. Die Reifen haben dann nicht mehr die optimale Bodenhaftung. Der Bremsweg verlängert sich, was bei einem Unfall lebensentscheidend sein kann. Da das Wetter unkalkulierbar ist, gilt für den Wechsel die Regel „Von O bis O“ – von Oktober bis Ostern sollten Winterreifen aufgezogen sein.

Der Reifenwechsel-Marathon gehört zum umfangreichen Service-Konzept, mit dem Kuhn+Witte erfolgreich am Markt ist. Kerstin Witte: „Wir haben in unserem Unternehmen 36 Mechaniker beziehungsweise Mechatroniker sowie Karosseriebauer und Karosseriemechaniker, wie es heute heißt. Darunter sind sechs Servicetechniker, also Mitarbeiter, die sich ein Jahr lang direkt beim Hersteller – VW oder Audi – in verschiedenen Kursen weiterqualifiziert haben.“ Burmeister: „Die Herausforderungen werden immer größer. Themen wie Fehlerdiagno-

Jesteburger Autohaus Kuhn+Witte bereitet sich auf den großen Ansturm vor – Mehr als 20 000 Winterräder müssen montiert werden

se, Multimedia, Internet im Auto und die Elektronik im Allgemeinen erfordern spezielle Kenntnisse.“ Die Kurse werden mit einer IHK-Prüfung abgeschlossen. Ganz speziell geht es auf dem Feld der E-Mobilität zu. Burmeister: „Da hier mit hohen Stromstärken gearbeitet wird, darf so ein Fahrzeug nur von Fachkräften betreut werden.

Dazu ist die Ausbildung zum Hochvolt-Techniker nötig. Unter der Motorhaube warnt ein Schild vor der hohen Spannung. Das kann lebensgefährlich sein.“ Die üppig ausgestattete Werkstatt von Kuhn+Witte ist übrigens nicht nur den eigenen Audi- und VW-Kunden vorbehalten, wie Kerstin Witte betont: „Wir übernehmen den Ser-

vice auch, wenn das Auto nicht bei uns gekauft wurde. Unsere Karosseriewerkstatt ist in der Lage, alle normalen Unfallschäden zu beheben. Wir sind zudem Alu-Schweißstützpunkt und verfügen über eine elektronische Richtbank.“ Für Lackierarbeiten steht neben anderen Betrieben in Harburg Stadt und Land als Partner der ersten Stunde das Unternehmen Grundt in Buchholz bereit (siehe auch Seite 31 im Immobilien-Special).

Einen speziellen Service für Fahrzeugflotten von Firmen bietet Kuhn+Witte ebenfalls an. Das betrifft die normale Wartung ebenso wie den Reifenwechsel im Herbst und im Frühjahr. Das Spektrum reicht vom Einsatz vor Ort bis hin zum Hol- und Bringendienst, den das Autohaus selbstverständlich auch für Privatkunden bereithält. Acht bis zehn Mitarbeiter erledigen diese logistische Aufgabe. Außerdem stehen in Jesteburg rund 80 Mietwagen bereit, um dem Kunden Mobilität zu garantieren.

TIPP: Firmenfahrzeuge müssen zusätzlich zur Hauptuntersuchung einmal pro Jahr zur UVV-Untersuchung – UVV

steht für Unfallverhütungsvorschrift. In diesem Fall wird das Fahrzeug gezielt unter Sicherheitsaspekten unter die Lupe genommen (Gurte, Licht und Ähnliches). In der Regel erledigen die Werkstätten das mit. Ein gelbes Siegel am Holm der Beifahrertür gibt Auskunft, ob die Überprüfung stattgefunden hat. Fehlt das Siegel, kann es im Schadensfall Komplikationen geben – vor allem, wenn Menschen betroffen sind.

Ob Blechschaden, Scheibenreparatur (zu denselben Konditionen wie Carglas), Räderservice oder schwerer Unfallschaden – Kuhn+Witte ist speziell im Karosseriebereich gut ausgerüstet. Die Achsvermessungsbühne ist ebenso für Modelle aller Marken (bis 7,5 Tonnen) geeignet wie die elektronische Richtbank, die viele Werkstätten nicht vorweisen können. Das Jesteburger Autohaus ist Unfallspezialist für Audi und VW, aber Kerstin Witte sagt: „Wir ziehen hier auch einen BMW wieder gerade . . .“ wb

Tag der offenen Tür

Beim **Tag der offenen Tür** anlässlich des 50-jährigen Jubiläums hatte Kuhn+Witte auch ein paar „Altstars“ eingeladen – Fahrzeuge aus der Zeit, als sich Unternehmensgründer Harald Witte (Foto) selbstständig machte. Für B&P setzte er sich noch einmal in den alten Käfer, mit dessen Verkauf die Erfolgsgeschichte des Unternehmens damals begonnen hatte. Zahlreiche Besucher nutzten den strahlenden Sommertag, um auf dem Firmengelände in Jesteburg einmal hinter die Kulissen zu schauen. wb



INFO

Web: www.kuhn-witte.de

Strahlentherapie Harburg Stader Straße / B 73



Praxis für Strahlentherapie Harburg



Wir behandeln Krebs und gutartige Erkrankungen wie Fersensporn, Tennis- und Golfellenbogen oder Arthrose.

Dr. med. Jürgen Heide
Dr. med. Dorcpagma Borschke
Dr. med. Brigita Paskeviciute
Fachärzte für Strahlentherapie und Palliativmedizin

Stader Straße 154 · 21075 Hamburg
Bushaltestelle Eißendorfer Pferdeweg
Linie 141, 146, 241
Parkplätze vorhanden
www.strahlentherapie-harburg.de



Anmeldungen unter:
Tel.040 / 86 69 10 80
Fax040 / 86 69 10 81 0



Anita und Peter Corleis haben Anfang des Jahres das Möbelhaus Corleis ihrer Tochter Yvonne übergeben. Foto: ein

Vom Wohnraum zum Lebensraum

65 Jahre Einrichtungshaus Corleis in Harsefeld – Mit dem Unternehmen ist auch eine neue Philosophie gewachsen

In diesem Oktober feiert der Harsefelder Möbel- und Küchenspezialist Corleis seinen 65. Geburtstag. Bereits in dritter Generation wird das Unternehmen heute von Yvonne Corleis geführt. Dabei wird sie von ihrer Mutter Anita Corleis unterstützt, die laut ihrer Tochter schon immer „die gute Seele des Hauses“ war – „mit einem sicheren Gespür für Gestaltung und Dekoration“. In den Anfängen an der Seite ihres Mannes Peter, mit dessen Eltern sie 1976 gemeinsam das Einrichtungshaus am heutigen Standort bauten. Bis dahin zog das Unternehmen aus Erweiterungsgründen zwei Mal innerhalb Harsefelds um. Seit 2001 ist die Betriebswirtin und gelernte Tischlerin Yvonne Corleis im Unternehmen. Seit Anfang dieses Jahres ist die 41-jährige alleinige Inhaberin des Einrichtungshauses. In den Jahren gemeinsamer Führung wuchs sie immer mehr in das Unternehmen hinein und ist vom Einkauf über den Verkauf bis zur Mitarbeiter- und Betriebsführung für alles verantwortlich. Anita Corleis kümmert sich tageweise um die stetige Weiterentwicklung und Aktualisierung der Ausstellung. Peter Corleis war neben dem täglichen Geschäft aktiv im Europa Möbel-Verband (EMV) tätig, zuletzt als Aufsichtsratsvorsitzender. Der Anschluss des Einrichtungshauses Corleis an den EMV bedeu-

tet, dass in dieser Einkaufsgemeinschaft mit anderen großen und kleinen Möbelhäusern zusammen zu gleichen Konditionen eingekauft wird. So kann Corleis seinen Kunden Küchen und Möbel zu attraktiven Preisen anbieten. Das schätzen die Kunden. Ein weiterer Grund der hohen Kundenzufriedenheit ist, so Yvonne Corleis, „dass die Kunden dem Corleis-Team vertrauen, ihre Wünsche in puncto Geschmack und Planung perfekt umzusetzen“. Täglich trägt dazu „ein tolles Team, von dem über die Hälfte länger als zehn Jahre bei uns beschäftigt ist“ bei, sagt Anita Corleis. Für sie und die Familie wäre der Erfolg des Einrichtungshauses ohne seine Mitarbeiter nicht möglich. Da Vater und Tochter Corleis laut der Mutter „völlig deckungsgleich denken“, hat sich Peter Corleis guten Gewissens aus dem Geschäft herausgezogen.

Küche hat hohen Stellenwert

Unter der Federführung von Yvonne Corleis bekam das Unternehmen mit dem gläsernen Anbau im Jahr 2013 ein Facelifting, das ihre Handschrift trägt. Es ist eine Fortführung des bereits seit einigen Jahren im Angebot des Einrichtungshauses umgesetzten Trends, Wohn-

raum als Lebensraum zu definieren. „Die gute Couch ist schon länger nicht mehr (nur) für Gäste vorgesehen, wie es früher war“, erklärt Yvonne Corleis. Stattdessen werden Wohnlandschaften im Wohnzimmer zu einem persönlichen Bereich nur für die Familie. Die Gäste werden in der offenen Küche an der langen Tafel bewirtet. Das passende Angebot sowie die Planung für die Umsetzung dieser neuen Wohn-Philosophie bietet das Corleis-Team in vollem Umfang. Zudem wurde frühzeitig erkannt, dass auch – und insbesondere – die Küche für den Kunden einen hohen Stellenwert zur Erhöhung des Wohnkomforts erlangt hat. Das hat sich das Harsefelder Unternehmen mit seiner ganzen Erfahrung zunutze gemacht und baut heute jeden Tag durchschnittlich eine Küche bei seinen Kunden ein. Von der Vase über Stühle und Tische bis zu Einbauküchen, Wohn- und Polstermöbeln: Anlässlich des Jubiläums gibt es ab dem 1. Oktober zahlreiche Geburtstagsangebote. bal

Kontakt: Möbel-Corleis GmbH, Yvonne Corleis, Buxtehuder Straße 9, 21698 Harsefeld, Telefon 0 41 64/22 66, Mail info@moebel-corleis.de

Web: www.corleis.europa-moebel.de

Hans Bayer ist Mediziner, aber er heilt keine Kranken. Die Menschen, die seine Praxis besuchen, nennt er nicht Patienten, sondern Probanden. Und er erkundigt sich keineswegs zuerst nach deren Befinden. Seine Initialfrage lautet: „Was tun Sie beruflich? Wie sieht Ihr Arbeitsalltag aus?“ Hans Bayer ist bei der DEKRA in Hamburg Süd leitender Arbeitsmediziner. Seine Aufgabe ist nicht Behandlung, sondern Vorsorge. Er verhindert die Entstehung berufsbedingter Krankheiten. Rückenprobleme durch falsche Haltung oder übermäßige körperliche Belastung. Hörschäden durch Lärm. Infektionen durch Kontakt mit gefährlichen Keimen. Vergiftung oder Verstrahlung durch chemische oder radioaktive Substanzen.

Rund 150 Betriebe unterschiedlichster Branchen von Anlagenbau bis Zahnarztpraxis und Institutionen von Freiwilliger Feuerwehr bis Sozialdienstleister vertrauen auf seine Kompetenz. Auf seine Kenntnis der komplexen Wechselbeziehungen zwischen Anforderungen und Bedingungen am Arbeitsplatz einerseits und menschlicher Gesundheit, Arbeits- und Beschäftigungsfähigkeit andererseits. Er hat sein Wissen im Laufe von Jahrzehnten im Studium, in Kliniken und zuletzt als niedergelassener Arzt erworben.

Vor wenigen Monaten hat Hans Bayer seine Selbstständigkeit aufgegeben, um sich einer neuen Herausforderung zu stellen. Für die DEKRA-Niederlassung Hamburg-Süd baut er das Zentrum für Arbeitsmedizin auf. Keimzelle ist seine Praxis in der Moorstraße in Harburg. Weitere ärztliche Kooperationspartner sollen das neue Zentrum demnächst unterstützen. Denn die Auftraggeber aus der Zeit seiner Selbstständigkeit sind ihm alle treu geblieben. Und ständig kommen neue dazu. Die Nachfrage nach arbeitsmedizinischer Betreuung ist groß. „Die Gesundheit der Mitarbeiter ist Grundvoraussetzung für ihre dauerhafte Arbeits- und Leistungsfähigkeit. Und damit für die Leistungsfähigkeit des Unternehmens. Eine wirksame Gesundheitsvorsorge sowie eine gute medizinische Versorgung im Krankheitsfall liegen daher im Interesse jedes Arbeitgebers“, erklärt Hans Bayer.



Perimetrie: Hier überprüft Dr. Hans Bayer, ob die Probandin „blinde Flecken“ hat. Neben der Sehschärfe ist das Gesichtsfeld für die korrekte Sehfunktion von großer Bedeutung. Wichtig ist das insbesondere für Fahrzeug-Führer.

Fotos: Martina Berliner

Vorsorgen ist besser als Heilen

Die DEKRA-Niederlassung Hamburg Süd baut ein Zentrum für Arbeitsmedizin auf

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

Hans Bayer ist Doppel-Facharzt. Spezialist für Innere Medizin und für Arbeitsmedizin. Trotzdem ist er alles andere als ein „Gott in Weiß“. Denn obwohl er hoch spezialisiert ist, kommuniziert er stets auf Augenhöhe mit seinen Gesprächspartnern, seien es Firmenchefs, Sicherheitsfachkräfte, Gewerkschaftsfunktionäre oder Arbeiter.

„Ich nehme den Lageristen zur Seite und mache ihm klar, dass es überaus sinnvoll ist, Sicherheitsschuhe zu tragen, wo Ga-

belstapler fahren. Weil der Heilungsprozess Monate oder Jahre dauern kann, wenn einem so ein schweres Ding über den Fuß fährt. Und ich erkläre der Laborantin, dass sie wegen möglichen Kontakts mit bestimmten Schadstoffen unbedingt Handschuhe tragen muss, auch wenn ihr das nicht angenehm ist.“

Er sieht sich als Vermittler zwischen den Interessen von Arbeitgebern und Arbeitnehmern. Es gilt, Streit zwischen Konfliktparteien zu schlichten und im Rahmen der gesetzlichen Vorschriften sinnvolle Kompromisse zu finden. Da kommt es Hans Bayer zugute, dass er auch Psychologie studiert hat. Und dass er es versteht, auf medizinisches Fachchinesisch zu verzichten und auch die Sprache der kleinen Leute zu sprechen. Mit Migranten parliert er bei Bedarf auf Englisch, Französisch oder Italienisch. Dank althilologischer Schulkenntnisse macht er sich notfalls sogar Griechen verständlich.

Natürlich muss ein Arbeitsmediziner die schier unüberschaubare Pyramide von Gesetzen und Vorschriften zu Arbeitssi-

cherheit und Gesundheitsschutz kennen. Und er muss technisches Verständnis haben. „Mein Beruf ist am Rande der Medizin angesiedelt. An der Schnittstelle zu Jura, Ingenieurwesen und Sozialwissenschaft. Ein hochinteressantes Fach, das in Deutschland viel zu wenig wahrgenommen wird, selbst von Ärzten“, sagt Hans Bayer.

Sein Alltag wird niemals langweilig. Er lernt ständig neue Menschen kennen, ist in der Metropolregion Hamburg unterwegs. Bereist Betriebe zwischen Neumünster, Bremen und Hannover und fährt in Ausnahmefällen sogar bis Frankfurt. „Ich komme viel herum. Das macht mir Spaß.“ Hans Bayer liebt seinen Beruf sehr, immer schon. Aber jetzt noch viel mehr. Denn seit er für die DEKRA tätig ist, hat er mehr Zeit für seine eigentliche Aufgabe: Menschen zu helfen.

„Ich habe ja jetzt im Rahmen der DEKRA administrative Entlastung und muss mich nicht mehr über das staatliche Gesundheitssystem ärgern.“ Er genießt es, sich weniger mit Angeboten und Abrechnungen befassen zu müssen. Dank DEKRA verfügt er über eine bessere Ausstattung mit Geräten, etwa für Lärm- oder Lichtmessung. Die Fachkräfte für Arbeitssicherheit der Expertenorganisation stehen ihm zur Seite. Und bald werden ihn auch ärztliche Kollegen unterstützen, erfahrene wie junge.

Hans Bayer ist ausbildungsberechtigt und hofft darauf, bald fachmedizinischen Nachwuchs heran zu ziehen. Die Arbeitsbedingungen bei der DEKRA sind ideal: Keine Wochenend-, Feiertags- und Nachtdienste. Keine Notsituationen, die die Tagesplanung aus dem Lot bringen. Wenn sich mal Unvorhergesehenes ergäbe, ließe sich der Arbeitsablauf dennoch vergleichsweise gut kanalisieren, weiß Hans Bayer. Vor allem ist der Job des Arbeitsmediziners sicher. „Wer jetzt die Facharzt Ausbildung beginnt, braucht sich keine Gedanken darüber zu machen, ob er bis zum Ende seiner Karriere genug Arbeit findet.“

Web: www.dekra.com

Info

Jeder Betrieb mit mindestens einem Arbeitnehmer ist gesetzlich verpflichtet, Betreuung durch einen Arbeitsmediziner bzw. Betriebsarzt zu gewährleisten. Den Rahmen dafür bildet die Unfallverhütungsvorschrift für Betriebsärzte und Fachkräfte für Arbeitssicherheit (DGUV Vorschrift 2).

In allen Fragen der Unfallverhütung und der Gesundheit am Arbeitsplatz steht das DEKRA Zentrum für Arbeitsmedizin je nach Wunsch mit Rat und/oder Tat zur Seite. Dr. med. Hans Bayer steht gerne für Informationen zur Verfügung. Hamburg-Harburg, Moorstraße 11 (direkt am Fern- und S-Bahnhof HH-Harburg und am Phoenix-Center), Telefon 0 40/776 701.

Die DEKRA unterstützt Arbeitgeber individuell durch:

- Begutachtung der Arbeitsverhältnisse
- Auswertung von Erkrankungs- und Unfallstatistiken
- Erarbeitung von Verbesserungsvorschlägen
- Betriebliche Unterweisungen (gemäß gesetzlichen Verordnungen und BGV)
- Informationen zu Gesetzesänderungen
- Ärztliche Beratung für Arbeitnehmer
- Betriebsärztliche Untersuchungen
- Gesundheitsaktionen (zum Beispiel Impfungen und Impfberatung)
- Betriebliches Eingliederungsmanagement (BEM)

Die DEKRA berät außerdem in diesen Fragen:

- Erste Hilfe im Betrieb
- Beschaffung technischer Arbeitsmittel
- Arbeitsverfahren und Arbeitsstoffe
- Unfallvermeidung
- Gesetzliche Anforderungen
- Körperschutzmittel
- Arbeitshygiene
- Errichtung von Betriebsanlagen
- Soziale und sanitäre Anlagen
- Arbeitsplatzwechsel von Mitarbeitern
- Wiedereingliederung nach Krankheit
- Eingliederung behinderter Mitarbeiter

IMMER GUT BERATEN



Jobbesetzung à la DIS AG: Trefferquote bei 90 Prozent

Mit Fingerspitzengefühl und Erfahrung bringen die Stader Personalexperten Unternehmen und Mitarbeiter zusammen

André Pfeffer leitet den Geschäftsbereich Industrie der DIS AG in der Niederlassung Stade.

Foto: DIS AG

Mechatroniker sind in der Region Stade aktuell sehr gefragt. Wie sehr, das hat ein lokaler Tiernahrungshersteller vor wenigen Wochen selbst erlebt: Das Unternehmen suchte händierend einen Mitarbeiter für die Betreuung seines Maschinenparks vor Ort. Wichtig waren hierfür neben mehreren Jahren Berufserfahrung sowohl Mechanik- als auch Elektronik-Expertisen. Die Spezialisten der DIS AG übernahmen die anspruchsvolle Aufgabe – und wurden fündig. Schon nach kurzer Zeit konnten sie einen erfahrenen Mechatroniker vermitteln.

In Zeiten des Fachkräftemangels ist dieses Beispiel kein Einzelfall, wie André Pfeffer, Niederlassungsleiter des Geschäftsbereichs Industrie der DIS AG in Stade, aus Erfahrung weiß. „Unternehmen fällt es in unserer Region über viele Branchen hinweg zunehmend schwer, Mitarbeiter mit den benötigten Kenntnissen und Fähigkeiten zu rekrutieren. Vor allem Fachkräfte in den klassi-

schen Ausbildungsberufen, vom Elektriker über den Handwerksmeister bis hin zum Industriemechaniker, werden verstärkt gesucht.“ Nicht zuletzt aus diesem Grund setzen immer mehr Betriebe, die Mitarbeiter einstellen möchten, auf die Personalvermittlung durch einen spezialisierten Dienstleister. Pfeffer und sein Team beobachten, dass in der Region Stade immer mehr Betriebe der Personalvermittlung aufgeschlossen gegenüberstehen.

Kommt ein Kundenunternehmen auf die DIS AG in Stade zu, die vor Ort seit 1998 mit dem Geschäftsbereich Industrie aktiv ist, werden zunächst die konkreten Anforderungen und Wünsche an den Bewerber besprochen. „Wir kennen den Arbeitsmarkt in der Region ganz genau. Deshalb können wir eine intensive Beratung bieten und realistische Recruiting-Möglichkeiten aufzeigen.“ Neben den fachlichen Qualifikationen werden dabei auch die persönlichen Eigenschaf-

ten des Kandidaten besprochen, auf die der Kunde Wert legt. „Für einige Unternehmen ist es mindestens genauso wichtig, dass der neue Mitarbeiter zum Betrieb passt und die Chemie stimmt“, berichtet Pfeffer. Im Anschluss ermitteln die Personalexperten dann geeignete Kandidaten.

Fast immer mit Erfolg: In neun von zehn Fällen überzeugt der Vorschlag das Unternehmen. Für Kunden hat dieser Rekrutierungsprozess vor allem einen Vorteil: Sie müssen weder eigenes Personal noch viel Zeit investieren. „Da wir die Kandidaten sehr sorgfältig auswählen, ist die Chance groß, dass die Zusammenarbeit langfristig funktioniert. So ergeben sich keine weiteren Folgekosten“, ergänzt André Pfeffer. Nach seiner Einschätzung wird die Bedeutung der Personalvermittlung weiterhin zunehmen.

Web: www.dis-ag.com

Kuhn+Witte: Der Audi Top Service Partner ganz in Ihrer Nähe



Audi

www.kuhn-witte.de

Ihr Kundendienstleiter Stephan Balzer und sein Team freuen sich auf Ihre Kontaktaufnahme: 04183/933-154



Unsere Winter-Komplettreifer*

3+1-Angebot: das vierte Rad gibt's gratis!

z.B.: 7Jx17 ET 37 Dunlop SP Winter Sport 3D 235/65 R17 für Audi Q5

415,- €



* Nur solange der Vorrat reicht.

50
JAHRE

Kuhn+Witte
Ihr Vertrauen ist unser Antrieb

Nicht nur für Unternehmen ist die Personalvermittlung attraktiv. Auch Arbeitnehmer, die eine neue berufliche Herausforderung suchen, können sie für sich nutzen und davon profitieren. Gründe für eine Veränderung gibt es schließlich genug: „Zu uns kommen zum Beispiel qualifizierte Beschäftigte, die sich im Job verbessern möchten und mit uns gemeinsam Weiterentwicklungsmöglichkeiten ausloten. Andere wollen sich räumlich verändern, um etwa die Fahrzeiten zu verkürzen und damit die Lebensqualität zu erhöhen“, sagt André Pfeffer. Auch in diesem Fall übernimmt das Team der DIS AG die Suche, prüft aktuelle Stellenangebote und wertet diese aus. „Mit nur einem Bewerbungsschreiben eröffnen sich so viele Möglichkeiten, und das übrigens auch noch kostenlos.“

Schüler, die null Bock und kaum Vorstellungen von der Berufswelt haben; Eltern, die glauben, ihre Kinder seien zu Höherem berufen; ein durchlässiges Schulsystem, das Schüler auf verschiedenen Wegen den Weg bis zum Abitur ebnet – es gibt viele Gründe, warum es immer schwieriger wird, traditionelle Lehrstellen zu besetzen. In der Folge haben viele Berufsparten mittlerweile akute Probleme, den Nachwuchs fürs Unternehmen sicherzustellen. Bundesweit blieben auch in diesem Jahr Tausende Lehrstellen unbesetzt – während zugleich auch eine ganze Reihe von Schulabgängern mangels Befähigung leer ausging. Um diese jungen Menschen kümmert sich die Talentschmiede U20 im Landkreis Harburg, die unter Regie der Süderelbe AG 2014 ihre Arbeit aufnahm. Nachdem der Start über die Anschubfinanzierung durch den Landkreis und den Europäischen Sozialfonds abgesichert war, ist nun die Wirtschaft aufgerufen, sich daran zu beteiligen, vermeintlich chancenlose Jugendliche in die Spur zu bringen.

In den Räumen des Buchholzer Unternehmens Terra fanden sich jetzt rund 30 Akteure und Unternehmer ein, denen das Thema wichtig ist. Ziel von Projektleiter Dr. Oliver Brandt: Sponsoren finden, um die Talentschmiede weiterführen zu können. Konkret geht es dabei um Schüler, die z. B. Probleme haben, einen Hauptschulabschluss zu schaffen. Die Gründe dafür mögen vielfältig sein, aber unter dem Strich gibt es in der Gruppe der vermeintlich Chancenlosen Jugendliche, die sich motivieren lassen. Dabei hilft die Talentschmiede, die unter anderem ehrenamtliche Mentoren aus der Wirtschaft vermittelt, Filmprojekte durchführt und gruppendynamische Wochenenden zu unterschiedlichen Themen anbietet. Initiator der Talentschmiede ist Andre-



„... früher war ich schüchtern“

Wider den Nachwuchsmangel: Süderelbe AG wirbt für die Talentschmiede U20 im Landkreis Harburg

as Buß, ehemaliges Vorstandsmitglied der Laurens Spethmann Holding und dort Begründer der firmeneigenen Ausbildungsgesellschaft. Seine Frage: „Wie können wir

früher an die Hauptschüler herankommen?“ Oft sei der Zug bereits abgefahren, wenn die jungen Leute kurz vor dem Abschluss stehen. Die Unterstützung müsse früher ansetzen.

Von den 30 Teilnehmern im zurückliegenden Jahr haben zwar vier nicht durchgehalten, wie Brandt ausführte, aber es sei gelungen, sieben junge Leute direkt in eine Ausbildungsstelle zu begleiten. Einen hatte er mitgebracht: Maurice. Der erlernt jetzt den Beruf des Zerspaners beim Hamburger Unternehmen Still (Gabelstapler). Sein Kommentar: „Die Talentschmiede hat mir sehr geholfen. Früher war ich schüchtern, dann wurde ich immer selbstbewusster.“ Unter 1200 Bewerbungen schaffte

es Maurice in die Gruppe der 30 Still-Azubis und ist nun begeistert dabei, einen Beruf zu erlernen. Die Talentschmiede arbeitet mit acht Schulen im Landkreis zusammen, darunter die IGS Buchholz. Fünf Schüler wurden gemeldet, drei haben jetzt eine Lehrstelle.

Wirtschaft: Es gibt zu wenig Bewerber

Aus der Wirtschaft wurde gleich mehrfach geschildert, wie sich die Azubi-Suche heute darstellt. Holger Grundt (Lackiererei und Der Beschriftet) aus Buchholz: „Die Zahl der Bewerber sinkt. Und die Qualität der Bewerbungen ebenfalls.“ Jan Bauer von den Buchholzer Stadtwer-

ken bestätigte den Trend. Aber es sei gelungen, über die Talentschmiede einen Auszubildenden zu finden, der nun den Beruf des Fachangestellten für Bädertechnik erlernt. Frauke Petersen-Hanson (McDonald's) berichtete, dass viele Bewerber beim Auswahlverfahren durchfielen. Andreas Baier, Geschäftsführer der Kreishandwerkerschaft vermeldete dagegen einen Rekord an abgeschlossenen Ausbildungsverträgen (mehr als 400), sagte aber auch: „Es könnte gern mehr Bewerber geben.“ Inge Schlotte, Bereichsleiterin Berufsausbildung bei der Agentur für Arbeit: „Im Landkreis Harburg suchen noch 300 Schüler eine Lehrstelle.“ Doch die stehen in einem Konflikt: Die Agentur rät zur Ausbildung, die

Foto: Wolfgang Becker

Eltern raten zur Weiterführung der Schule, und die Schulen raten zu bleiben. Das hieße: Die Durchlässigkeit des Schulsystems sorgt zugleich für sinkende Bewerberzahlen. Ein weiterer Aspekt: Wer sich für eine Ausbildung entscheidet, richtet sein Augenmerk dabei häufig auf große Hamburger Unternehmen.

Kabel an die Wände nageln . . .

In dieser arbeits- und schulpolitischen sowie familiären Gemengelage treffen Unternehmer in der Regel auf Bewerber, die wenig Kenntnisse über das Berufsleben haben. Elektriker nageln eben Kabel an die Wände – das war's. Dasselbe gilt offenbar auch für viele Eltern. Mirja Köhnke vom gleichnamigen Autohaus in Buchholz: „Ich hatte jetzt drei Bewerbungsgespräche, die so ganz anders abliefen. Nicht die Schüler bewarben sich, sondern ich saß bei den Eltern, und bewarb mich um einen noch minderjährigen Auszubildenden. Ich musste Überzeugungsarbeit leisten, warum eine Ausbildung bei uns attraktiv ist.“

Im ersten Jahr kostete die Talentschmiede 270 000 Euro. Ziel ist es, die Kosten schrittweise zu reduzieren. Der Landkreis hat bereits signalisiert, dass er sich weiterhin beteiligt, wenn ein substantieller Beitrag von der Wirtschaft kommt. Heinz Lüers, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Harburg-Buxtehude: „Wir als Sparkasse sind dabei. Das ist eine gesellschaftspolitische Aufgabe.“ Wer 5000 Euro einbringt, wird „Goldsponsor“ (3000 Euro Silbersponsor, 2000 Euro Bronzesponsor). Es gibt Überlegungen, die Talentschmiede als Verein aufzustellen, dann wäre der Betrag sogar steuerlich absetzbar.

Web: www.talente-harburg.de

Mit „Helios“ schwer beladen zum Sieg

PFH Hansecampus im Aufwind: Stader Studenten gewinnen CFK-Flugwettbewerb in York

Mit einem ultraleichten Modellflieger aus Carbon-Verbundwerkstoff (CFK) haben neun Studierende des PFH Hansecampus Stade den Konstruktions- und Flugwettbewerb „Payload Challenge“ im englischen York gewonnen. Ziel war es, ein möglichst leichtes Flugzeug zu bauen, das schwere Lasten sicher transportieren kann. Trotz 1,65 Metern Flügelspannweite wiegt der Modellflieger „Helios“, den die Studentinnen und Studenten des Bachelorstudiums Verbundwerkstoffe/Composites gemeinsam für den Wettbewerb entworfen und gebaut haben, nur 750 Gramm. Und auch bei Zuladung von 4100 Gramm Wasser, also dem 5,5-fachen des Eigengewichts, beweist er noch sehr gute Flugeigenschaften. Zum Vergleich: Verkehrsflugzeuge schaffen in der Regel nur die 1,4-fache Zuladung des Eigengewichts. Seit September 2014 hatten die Studierenden, die den PFH-Kooperationsunternehmen Airbus Operations GmbH und Premium AEROTEC GmbH angehören, für das Projekt Entwürfe gezeichnet, Prototypen entwickelt und Tests im Windkanal durchgeführt. Dabei standen den Kommilitonen drei Absolventen der Hochschule als Mentoren zur Seite, die den Wettbewerb bereits in den Vorjahren bestritten hatten. Finanzielle und materielle Unterstützung erhielt das Team Helios vom Airbus E-Fan Projekt sowie vom Stader Airbus Werk, der PFH Private Hochschule Göttingen, der Hansestadt Stade sowie den Firmen Multiplex (Bremen), Klenk (Balzheim) und innos-Sperlich (Göttingen). Beim Wettbewerb in York am letzten Juniwochenende präsentierten die Studierenden nach der intensiven Vorbereitung so das leichteste Flugzeug unter den 13 teilnehmenden internationalen Teams. In drei



Das Team Helios mit den Mentoren: Thomas Seren (hinten, von links), Julian Wiemers, Claudia Claasen, Julia Hadler, Kristin Blanken, Tobias Kuhr und Christian Bade sowie Moritz Reiners (vorne, von links), Peer Ruffer, Sven Schrameyer, Fiona Sander und David Holdt. Der Siegerflieger „Helios“ ist links im Bild zu sehen.

Wertungsflügen zuerst ohne, dann mit halber und schließlich mit voller Zuladung von vier Kilogramm galt es, die Konkurrenz zu überfliegen. „Unser Flieger zeigte in jedem Durchgang eine tolle Performance. So war uns schon nach dem zweiten Flug der Sieg kaum noch zu nehmen“, berichtet CFK-Student Moritz Reiners. Letztlich gewann das Stader Team mit deutlichem Abstand vor einer Studenten-Gruppe aus Liverpool (Großbritannien). Mit einem zweiten Leichtbauflieger konnten anschließend auch die drei Mentoren der Gruppe in York auftrumpfen. Die drei arbeiten inzwischen als Ingenieure bei Premium AEROTEC GmbH und Airbus Operations GmbH. Sie hatten nebenbei ein Modell für die separat ausgetragene Payload Challenge Quantity konstruiert. Ihre Aufgabe war es, in sieben Minuten möglichst viele Tennisbälle zu transportieren – die vorgegebene Strecke konnte dabei mehrfach geflogen werden. Mit dem Resultat von 98 Bällen erreichte das Team unter zehn Startern den dritten Platz.

Den europaweit einzigartigen ingenieurwissenschaftlichen Studiengang „Verbundwerkstoffe/Composites“ mit Abschluss Bachelor of Engineering (B. Eng.) bietet die PFH an ihrem Hansecampus Stade an. Airbus entsendet jährlich Auszubildende seiner CFK-verarbeitenden Standorte als Studenten in den Studiengang. Er vermittelt Werkstoff- und Konstruktionskenntnisse für Faserverbundwerkstoffe, insbesondere für kohlenstofffaserverstärkte Kunststoffe (CFK, auch als „Carbon“ bezeichnet) und für glasfaserverstärkte Kunststoffe (GFK). Damit bildet er die Studierenden zu Spezialisten für eine Schlüsseltechnologie aus, die insbesondere im Flugzeugbau stark nachgefragt werden. Interessenten können sich online für den Studienstart bei Airbus bewerben.

Web: www.airbusgroup.com/ausbildung. Informationen zum Studiengang gibt es unter www.pfh.de/cfk-bachelor

<p>Abbildung zeigt Wunschausstattung gegen Mehrpreis.</p> <p>Typisch Ford: ganz schön stilvoll</p> <p>DER NEUE FORD MONDEO VIGNALE</p> <p>2,0-l-TDCI-Dieselmotor 132 kW (180 PS) (Start-Stopp-System), Adaptive LED-Scheinwerfer (Ford Dynamic LED), Vignale Nebelscheinwerfer mit Chrom-Umrandung und statischem Abbiegelicht, Rückfahrkamera</p> <p>Bei uns für €22.600,-¹</p>	<p>Abbildung zeigt Wunschausstattung gegen Mehrpreis.</p> <p>Typisch Ford: ganz schön sportlich</p> <p>DER NEUE FORD S-MAX TREND</p> <p>1,5-l-EcoBoost-Benzinmotor 118 kW (160 PS) (Start-Stopp-System), Außenspiegel in Wagenfarbe lackiert, elektrisch einstellbar, beheizbar und anklappbar, mit integrierten Blinkleuchten (mit Umfeldbeleuchtung)</p> <p>Bei uns für €26.800,-¹</p>
<p>Abbildung zeigt Wunschausstattung gegen Mehrpreis.</p> <p>Typisch Ford: ganz schön wild</p> <p>DER NEUE FORD MUSTANG</p> <p>2,3-l-EcoBoost-Benzinmotor 233 kW (317 PS), Audiosystem CD inkl. Ford SYNC 2 mit Touchscreen, Ford Power Startfunktion inkl. Ford Key Free-System, Leder-Polsterung</p> <p>Bei uns für €37.000,-¹</p>	<p>Abbildung zeigt Wunschausstattung gegen Mehrpreis.</p> <p>Typisch Ford: ganz schön geräumig</p> <p>DER NEUE FORD GALAXY TREND</p> <p>1,5-l-EcoBoost-Benzinmotor 118 kW (160 PS) (Start-Stopp-System), Audiosystem CD mit USB-Anschluss und Lenkrad-Fernbedienung</p> <p>Bei uns für €29.300,-¹</p>



Kraftstoffverbrauch in l/100 km, nach VO (EG) 715/2007 und VO (EG) 692/2008 in der jeweils geltenden Fassung: Ford Mondeo Vignale: 5,1 (innerorts), 4,1 (außerorts), 4,9 (kombiniert); CO₂-Emissionen: 117 g/km (kombiniert); Ford S-Max 10,3 (innerorts), 6,5 (außerorts), 7,9 (kombiniert); CO₂-Emissionen: 180 g/km (kombiniert); Ford Galaxy: 8,0 (innerorts), 5,6 (außerorts), 6,5 (kombiniert); CO₂-Emissionen: 149 g/km (kombiniert); Ford Mustang: 10,1 (innerorts), 6,8 (außerorts), 8,0 (kombiniert); CO₂-Emissionen: 179 g/km (kombiniert).

Tobaben
**** www.fair-und-freundlich.de

Harsefeld Buxtehuder Str. 2
Tel. 04164 - 89 99 0
Stade Altländer Straße 9-11
Tel. 04141 - 95 37 0
Buxtehude Westende 4
Tel. 04161 - 7 25 40
Hamburg-Harburg Buxtehuder Str. 84-92
Tel. 040 - 76 62 61 0

¹Gilt für Privat- und gewerbliche Kunden (außer Autovermietern, Behörden, Kommunen sowie gewerblichen Abnehmern mit gültigem Ford Werke Rahmenabkommen).



Spitzentechnik in Apensen: Hier wird das berühmte „Fürst Pückler“-Waffelsandwich-Eis abgepackt.

Überraschung der Mitarbeiter: Sie haben einen Findling zum 60-jährigen Bestehen organisiert.

Das Werk aus der Luft: Auf der grünen Fläche links entsteht jetzt die neue Fabrik.



A26-Planer Peter Pfeffermann (links) wird von Andreas Schildhauer vorgestellt.

So komplex ist der Bau der A26 Ost

DEGES stellt Stand der Planung für die „Hafenquer- spange“ beim Wirtschaftsverein vor

40 Jahre? 45 Jahre? Noch länger? Der Ausbau der Autobahn A26 hat bereits Heerscharen von Planern und Generationen von Politikern und Verwaltungsbeamten beschäftigt, doch die Fertigstellung der Strecke ist immer noch nicht in Sicht. Jedenfalls nicht wirklich, wenn die Zahlen stimmen, die Peter Pfeffermann, Projektleiter A26 bei der DEGES Deutsche Einheit Fernstraßenplanungs- und -bau GmbH, jetzt beim Wirtschaftsverein für den Hamburger Süden in Harburg vorstellte. Sein Thema: Die A26 Ost – besser bekannt als Hafenquerspanne.

Viele Fallstricke

Pfeffermann hatte eine eindrucksvolle Präsentation mitgebracht und stellte die Verbindung zwischen der A7 (dort, wo die A26 aus Stade eines Tages ankommen soll) und der A1 etwa bei Stillhorn vor. Noch nie zuvor wurde der Stand der Planungen anhand einer 3-D-Simulation so anschaulich dargestellt. Die etwa 50 Anwesenden nahmen folgende Botschaft mit: Die A26 Ost ist nach dem Stand der aktuellen Planung eine Aneinanderreihung teils höchst komplizierter Bauwerke, die in bis zu drei Ebenen übereinandergeschichtet jedem Autofahrer ein

kräftiges Maß an Navigationskompetenz abfordern dürften. Andreas Schildhauer, Vorstandsmitglied der Wirtschaftsvereins und Hafenexperte, sieht zwar Anlass zur Hoffnung, dass die A26 Ost beim Bundesverkehrsministerium in den vordringlichen Bedarf aufgenommen wird, musste allerdings auch hinnehmen, dass selbst bei optimistischer Planung vor 2025 kaum mit der Fertigstellung zu rechnen ist. Zu lang sind die Phasen der Vorplanung, der Umsetzungsplanung (für die Baufirmen) und der Realisierung. Pfeffermann ließ auch nicht unerwähnt, dass es im Verfahren noch zahlreiche Fallstricke gibt – beispielsweise die rechnerische Lärmbelastung. Er schlägt sich mit diversen Verordnungen und Gesetzen herum, die beispielsweise mit dem Umweltschutz und dem Immissionsschutz zu tun haben. Teil der Strecke ist auch die neue Süderelbbrücke, die eines Tages die soeben ertüchtigte Köhlbrandbrücke ersetzen soll. Derzeit wird mit Gesamtkosten von 900 Millionen Euro gerechnet – die zu erwartenden Kostensteigerungen sind da allerdings noch unberücksichtigt. Der Ausbau der A26 bis Rübke bei Neu Wulmstorf, den auch die DEGES plant, wird auf weitere 300 Millionen Euro geschätzt. wb

„Eis muss eine gewisse Wärme haben“

60 Jahre Eisbär in Apensen – Gespräch mit Helmut Klehn und Martin Ruehs

Sie sitzen sich in dem großen Büro im ersten Stock des Empfangsgebäudes direkt gegenüber: Helmut Klehn, geschäftsführender Gesellschafter, und Martin Ruehs, Geschäftsführer. Beide verantworten ein überaus erfolgreiches Familienunternehmen: die Eisbär Eis GmbH in Apensen. Der Name Eisbär taucht im Handel zumeist nur auf, wenn der Kunde sehr genau hinschaut – im Kleingedruckten einer Handelsmarke. Lediglich zehn Prozent der Produktion wird unter dem eigenen Namen vertrieben. Doch die „Eismaschinerie“ läuft und läuft und läuft – und das seit 60 Jahren. Wie ein großer weißer Eiswürfel steht das vollautomatische Kühllager in der Landschaft. Wer die Strecke von Apensen Richtung Stade fährt und am ersten Kreisel rechts auf die K49 einschwenkt, sieht das Firmengelände rechter Hand im Gewerbegebiet. Die Eisbär Eis GmbH liegt passenderweise an der Eisbärstraße.



Sie haben das Unternehmen sehr erfolgreich entwickelt: Helmut und Margrit Klehn (rechts) und Martin Ruehs mit Ehefrau Britta Klehn-Ruehs.

zu produzieren. Und wir sind damit sehr erfolgreich. Außerdem steht die nächste Generation bereit – deshalb ist Verkauf für uns kein Thema.“

In der Unternehmensgeschichte finden sich Meilensteine, die für die großen Entscheidungen stehen. 1983 wurde der Firmensitz von Neukloster nach Apensen verlegt. 1990 dann die nächste große Entscheidung. Martin Ruehs: „Das Wende-Jahr. Wir stellten uns die Frage, wie wir den neuen Markt erreichen, der sich da aufgetan hatte. In Ribnitz-Damgarten startete 1994 die Produktion in unserem neuen Werk.“ Heute gehört Eisbär mit seinem Schwesterwerk (mit 250 Mitarbeitern) zu den größten Arbeitgebern in Vorpommern. Auch in Apensen sind im Schnitt 250 Mitarbeiter beschäftigt. Helmut

Klehn: „Die Hauptsaison beginnt bei uns im April. Dann starten wir mit der Vorproduktion. Bis Juni stocken wir die Mitarbeiterzahl dann bis auf 300 auf. In Ribnitz-Damgarten läuft es ebenso. In den Monaten danach produzieren wir Eis für den kommenden Sommer.“ In Vorpommern stehen sechs Produktionslinien, in Apensen sind es acht. Martin Ruehs beschreibt die Marktdurchdringung so: „Unsere Produkte liegen in jeder Truhe.“

Bis zu vier Millionen Portionen pro Tag

Eisbär produziert gut 200 Sorten Speiseeis in so gut wie allen handelsüblichen Größen und Formen. Ausnahme: die Waffeltüte – hier ist der Markt übersättigt. Ein Klassiker ist „Fürst Pückler“ im Waffel-Sand-

wich. Doch auch alle anderen Eissorten werden in Apensen gemischt, egal ob in der Miniwaffel, am Stiel oder in einer größeren Verpackung. Wenn im Juli der Sommer so richtig in Fahrt kommt, lagern allein im Apensener Kühlager bei 26 Grad minus 14 000 Paletten mit 60 Millionen Portionen Eis für den Handel. Helmut Klehn: „Wir haben Kühllager hinzugemietet. Insgesamt halten wir 35 000 Paletten Eis vor und produzieren in der Saison dann noch einmal die gleiche Menge.“ Pro Tag laufen bei Eisbär in beiden Werken bis zu vier Millionen Einzelportionen Eis vom Band. Einzelne Produktionslinien schaffen bis zu 36 000 Portionen pro Stunde. In Apensen investiert derzeit die Eisbär Eis GmbH zwölf Millionen Euro in den Bau einer neuen, erweiterbaren Fabrik. Bereits im Dezember soll der Bau fertig sein.

Seit dem Wende-Jahr 1990 hat die Eisbär Eis GmbH ihren Jahresumsatz um 100 Millionen Euro gesteigert – auf nun 130 Millionen. Der Hauptmarkt ist Deutschland. Und obwohl es keine direkten Auslandskunden gibt, liegt die Exportquote bei 30 Prozent. Helmut Klehn: „Wir sind über die deutschen Handelskonzerne in 23 europäischen Ländern vertreten.“

Bloß kein kaltes Mundgefühl . . .

Doch was ist eigentlich das Geheimnis für ein gutes Eis? Helmut Klehn, von Haus aus Konditor: „Guter Geschmack, gute Optik und frische Zutaten. Wir verwenden nur natürliche Aromen.“ Martin Ruehs: „Es muss eine gewisse Wärme haben. Es darf kein kaltes Mundgefühl entstehen. Es geht um Sahnigkeit und darum, den Geschmack des Verbrauchers zu treffen. Der Eismasse muss Luft zugesetzt werden. Eis mit wenig Luft ist grundsätzlich kälter. Da entwickeln sich die Aromen nicht richtig.“ wb

Web: www.eisbaer-eis.de

Die Chefs haben einen Stein im Beet

Zum Gespräch mit B&P haben Klehn (65) und Ruehs (53) ihre Ehefrauen mitgebracht, denn beide sind beziehungsweise waren ebenfalls im Betrieb beschäftigt (siehe Kasten). Mitten in die Runde platzt ein Mitarbeiter mit der Bitte, alle mögen sich doch bitte kurz nach draußen begeben. Dort wartet ein Großteil der Frühschicht – dann kommt ein Gabelstapler um die Ecke und liefert das Geschenk der Mitarbeiter: Ein großer Findling mit Inschrift zum 60. wird enthüllt und zielt nun den Eingangsbereich. Eine Punktlandung sozusagen, denn am Abend findet eine Betriebsfeier aus Anlass des runden Geburtstags statt.

Die Szene beschreibt die Atmosphäre eines mittelständischen Unternehmens der Lebensmittelindustrie. Helmut Klehn: „Wir sind das letzte familiengeführte Unternehmen dieser Größe in Deutschland und hätten längst verkaufen können, aber: Wir haben einfach Freude daran, Eis

Generation Eisbär

INFO

Der Bäcker Wilhelm Klehn und sein Bruder, der Konditor Helmut Klehn senior, gründeten Eisbär Eis 1955 in Neukloster. Zunächst belieferten sie Schützenvereine und Sportfeste, später die Gastronomie. Ihre erste Verkaufsbude stand auf dem Pfingstmarkt in Neukloster – eine liebgeordnete Tradition, die bis heute aufrechterhalten wird. Der heutige geschäftsführende Gesellschafter Helmut Klehn (65) und seine Cousine Britta Klehn-Ruehs (53), ebenfalls Gesellschafterin, sind die Kinder der beiden Gründer. Klehns Ehefrau Margrit ist mittlerweile im Ruhestand. In beiden Familienzweigen wachsen Unternehmensnachfolger heran – die dritte Generation. wb

Zehn Jahre GIS

Fast 100 Unternehmen gingen hier bereits ein und aus

„Früher waren das hier die Mannschaftsquartiere, und wenn ich mir das so ansehe, dann ist da heute eine ganz schöne Mannschaft zusammengekommen“, begrüßte der Wirtschaftsförderer der Hansestadt Stade, Thomas Friedrichs, jetzt rund 130 Gäste aus Politik, Wirtschaft und Kultur zur Feierstunde zum zehnjährigen Bestehen des Gründungs- und Innovationszentrums Stade (GIS) im Stader Stadtteil Ot-

tenbeck. 2004 wurden die ehemaligen Mannschaftsunterkunftsgelände der von-Goeben-Kaserne zum Gründungszentrum umgebaut, ein Jahr später wurde eröffnet – seitdem waren in dem Zentrum insgesamt 92 Firmen ansässig. Aktuell sind 33 Firmen mit 86 Mitarbeitern dort untergebracht. Die Mieter des GIS öffneten an diesem Tag ihre Büroräume, um einen Einblick in die Unternehmen zu geben. ds

Freitag, 2. Oktober bis 22 Uhr!

GROSSE ERÖFFNUNG unseres
WEIHNACHTSMARKTES
auf über 1500 m² mit
LATE-NIGHT-SHOPPING
bis 22 Uhr
Seien Sie dabei, wenn wir erstmalig unsere aktuellen Herbst- und Weihnachtstrends präsentieren!

Freitag, 2. Okt. Frischer Federweißer & köstlicher Flammkuchen vom weber -GRILL in unserem Café 18 - 21 Uhr

Café Piazza del Camps
leckeres FRÜHSTÜCK
Brötchen, 2 Beläge, 1 Pott Kaffee/ Tee/Kakao
ab **2,49**

BELLANDRIS MATTHIES - Mein Gartencenter
An der Reitbahn 8 · 21218 Seevetal · Tel. 0 41 05 / 6 10 20
Mo - Sa von 9 - 19 Uhr (Café ab 9 Uhr)
www.garten-matthies.com

BELLANDRIS MATTHIES GARTENCENTER

A1 A31 Seevetal-Hittfeld
Rechts Richtung Gewerbegebiet Hittfeld – Im Kreisverkehr rechts – nach 1 km finden Sie uns rechts.

A7 A35 Seevetal-Fleestedt
Richtung Hittfeld – Nach 4 km im Kreisverkehr rechts – Richtung Gewerbegebiet Hittfeld – Nach 1 km finden Sie uns rechts.

A39 A2 Seevetal-Maschen
Richtung Hittfeld / Gewerbegebiet - dort hinter der Autobahnbrücke links. Sie fahren direkt auf uns zu.



Sie gaben die neue Catering-Kooperation an Bord bekannt: Kathrin Staehelin von HC Hagemann und der Hamburger Top-Gastronom Jens Stacklies. Fotos: Wolfgang Becker

Ein Schiff mit Zeitreisepotenzial

Im Herzen der Hamburger Hafen-City: Jens Stacklies übernimmt das Catering auf der „Seuten Deern“

Ein bisschen guter Wille hätte gereicht, dann würde die „Seute Deern“ heute wohl noch im Harburger Binnenhafen liegen. Doch es reichte nicht – das Potenzial wurde im Rat-

haus nicht erkannt. Seit gut einem Jahr liegt der Helgolandfahrer nun an einem besseren Platz. Genau genommen: an dem besten Platz, den Hamburg zu bieten hat – mitten in

der Hafen-City im Sandtorhafen vis-à-vis der Elbphilharmonie. Hier stellten Kathrin Staehelin, Assistentin von Eigner und Bauunternehmer Arne Weber (HC Hagemann), und der Hamburger Gastronom Jens Stacklies (Gröninger Privatbrauerei, Fischauktionshalle, Schönes Leben) jetzt eine neue Kooperation vor. Stacklies übernimmt das Catering auf dem legendären Seebäderschiff und unterstützt damit die Bestrebungen, die „Seute Deern“ zu einer Top-Event-Adresse mitten in Hamburg zu machen. Ziel ist es auch, das schneeweiße Traditionsschiff durch die Einnahmen langfristig zu erhalten. Stacklies hat sogar eigene Erinnerungen an die „Seute Deern“, die er an Bord zum Besten gab: „Wir sind damals mit der Schulklasse nach Helgoland gefahren. Ich war 15 Jahre alt und kaufte meine erste Stange Zigaretten...“ Auch andere Gäste, die sich zum Eröffnungsbüffet eingefunden hatten, schwelgten in Erinnerungen. Die „Seute Deern“ ist nicht nur Blickfang, an Bord werden alte Zeiten wieder lebendig. Beste Voraussetzungen also, das Schiff beispielsweise für Firmenevents mit Zeitreisepotenzial zu buchen. wb

Kontakt:
Kathrin Staehelin
Telefon 0 40/766 007-23
www.seute-deern.net



Zum ersten Mal hat der Wirtschaftsförderungsverein Buxtehude eine eigene Laufgruppe an den Start des Buxtehuder Altstadtlaufs ge-

schickt. Unter dem Motto „Wirtschaft bewegt“ sind Mitglieder des Vereins mit verschiedenen sportlichen Voraussetzungen und mit in einer Altersspanne von fast 40 Jahren gestartet. Erklärtes Ziel der Initiatoren war der gemeinsame Lauf mit dem gemeinsamen Zieleinlauf. Beides wurde erreicht! Die Idee stammt aus dem Arbeitskreis Medien des Vereins, der mit Aktionen (siehe auch www.Buxtehuder-Bierbontsche.de) auf die Arbeit, Mitglieder und Aktionen des Vereins aufmerksam machen möchte. Die vor vier Monaten entstandene Laufgruppe ist inzwischen fest etabliert und wird von immer mehr Mitgliedern angenommen. Infos unter www.buxtehude-wirtschaft.de.

Sehen & gesehen werden...

PRÄSENTIERT VON WWW.MARITIME-TOUREN.DE,
ELBE- UND VIP-HAFENRUNDFAHRTEN (BUS / SCHIFF),
AB / AN STADE, BUXTEHUDE, ALTES LAND, HAMBURG!



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



schafft und Politik die Absolventen des MA- und MBA-Programms in Technologie-Management. Die Festreden hielten

Katharina Fegebank, Zweite Bürgermeisterin



rin und Senatorin für Wissenschaft, Forschung und Gleichstellung, Thomas Fuchs, Executive Vice

President Human Resources, tesa SE, sowie NIT-CEO **Verena Fritzsche**.

Fotos: NIT

Die Mittelstands- und Wirtschaftsvereinigung der CDU im Landkreis Harburg (MIT) vertritt nicht nur sehr versiert die Interessen ihrer Mitglieder, sie pflegt auch die Geselligkeit. Das wurde wieder einmal beim MIT-Sommerfest im Landgasthof „Zur Eiche“ in Ollsen bewiesen. Bei herrlichem Wetter begrüßte der Vorsitzende Wilfried Uhlmann 64 Mitglieder und geladene Gäste, Landrat Rainer Remppe und als Redner Wilfried Seyer, Geschäftsführer der Wirtschaftsförderung im Landkreis Harburg



(WLH), im Mittelpunkt. Sein Thema: „Mit der WLH vom gebremsten zum dynamischen Strukturwandel.“ Mit dabei: Britta Witte, Kerstin Witte und Christiane Oertzen sowie **Cord Köster, Katrin Hörschelmann und Lars Meyer**.

Foto: MIT

Sie gehören zu den Pionieren im CFK Valley, sehen die Chancen des Leichtbaumaterials im Spezialfahrzeugbau und gründeten schon vor mehr als einem Jahr die Firma Carbon Truck & Trailer GmbH (CTT) in Stade. Dahinter steht die Hamburger Familie Kalkoffen. Sie will Chassis aus Kohlefaserverbundmaterial für kleinere Spezialtransporter herstellen – zum Beispiel für VW Nutzfahrzeuge. Vom Ingenieur-



büro TTT (The Team Composite AG) sind die Vorarbeiten für das CFK-Chassis erledigt und die Grundkonstruktion entwickelt worden. Im nächsten Jahr will CTT mit der Produktion durchstar-

ten. Niedersachsen Wirtschaftsminister **Olaf Lies** hat sich kürzlich bei einem Besuch im Stader CFK Valley von **Gerret Kalkoffen** zeigen lassen, wie aus „CFK-Gelegen“ Chassis konstruiert werden.

Foto: Peter von Allwörden



Die Plastiken von **Rolf Bergmeier** erinnern an organische Strukturen, die wirklich sind und die gleichzeitig mit der Magie eines leeren Rau-

mes konkurrieren, den sie umfassen. Zu sehen sind sie unter dem Titel „Soll die Öffentlichkeit wirklich solche Bilder sehen?“ bis zum 23. Oktober im hit-Technopark, Tempowerkring 6, in Harburg-Bostelbek (mo bis fr geöffnet von 8:30 – 16:30 Uhr). Die Arbeit MC laboratory, die speziell für die Ausstellung im hit entstanden ist, besteht aus vier würfelförmlichen Plastiken, die zueinander in Beziehung stehen.

Studieren to home
Unsere Hochschule vor Ort
PFH Hansecampus Stade
www.pfh.de/stade

In Stade bleiben und CFK-Technologie oder BWL am Hansecampus Stade studieren. Individuelle Betreuung, moderne Lehrinhalte und tolle Berufsaussichten inklusive. Oder Sie entscheiden sich für eines der Fernstudienangebote.

Silvia Nieber
Bürgermeisterin der
Hansestadt Stade

Wertvolle Dienstleistungen

fb goes green

Feuerbestattungen Stade r. V.

Feuerbestattungen Stade r. V.
Ferdinand-Porsche-Str. 5 21684 Stade
Telefon 04721 395483 kontakt@fbstade.de www.fbstade.de

RAL

Ihr Ansprechpartner bei

- Fragen zum Standort
- Fragen zu Förderprogrammen
- der Suche nach Kooperationspartnern
- der Suche nach Gewerbeimmobilien
- der Suche nach Gewerbeflächen

wif Wirtschaftsförderung
Landkreis Stade GmbH

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

Kontakt