

BUSINESS & PEOPLE



DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN AUS DER METROPOLREGION HAMBURG



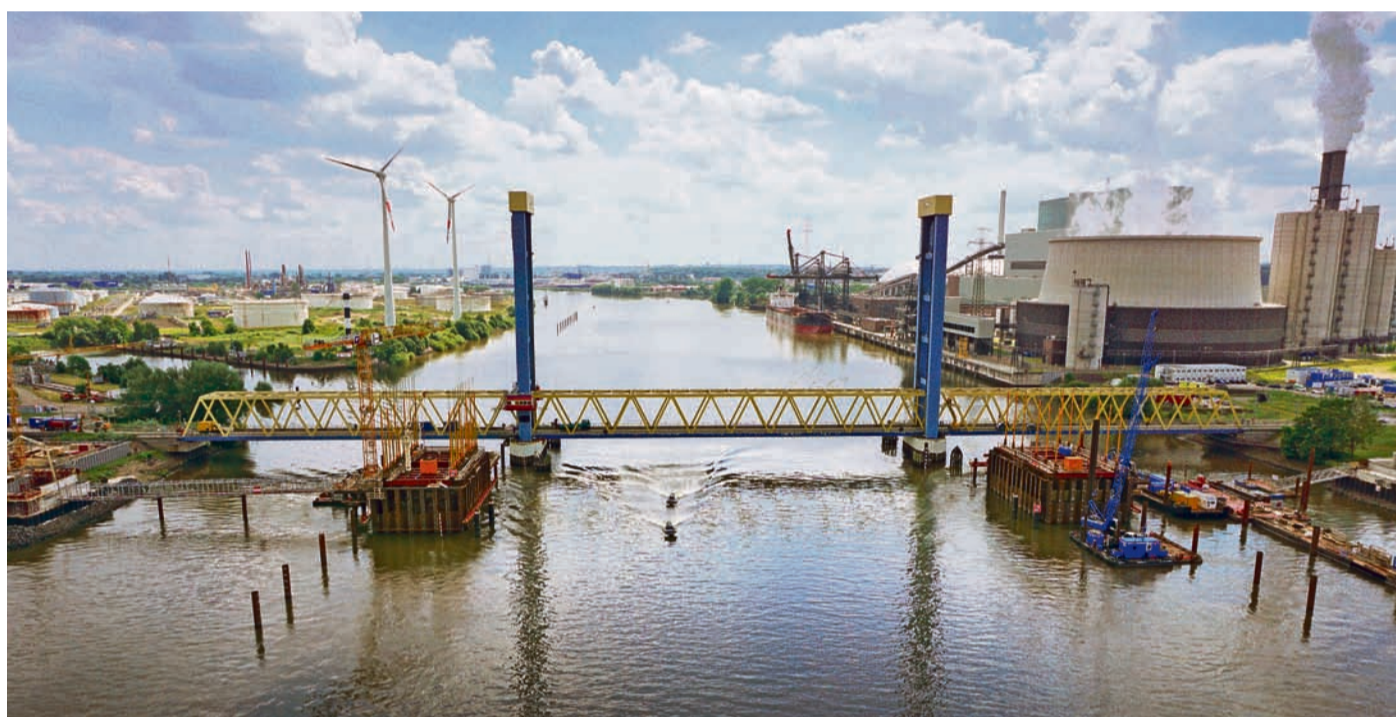
WATZULIK
Inhaber Jan Feindt e.K.
BÜRO- UND KOPIERTECHNIK

seit **1985**

**KOPIERER
DRUCKER
PLOTTER
SCANNER**

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

INTERVIEW	ZEHN JAHRE	JUBILÄUM	CHANNEL	IMMOBILIEN	REPORT
Die neue SAG-Spitze: Dr. Olaf Krüger und Christoph Birkel Seite 2	Das sagen die Mandanten von Schlarmann von Geyso Seiten 4 + 5	25 Jahre Tutech in Harburg – eine besondere Geschichte Seite 8	Mit neuem Vorstand in die Nacht der Lichter Seite 23	Nur Stade hat sie: die Villa Kaisereichen Special Seite 6	Der Traum vom Wohnen auf dem Wasser Special Seiten 28/29



Zwei „Hochhäuser“ tragen die neue Kattwykbrücke...

Dies ist die mit Abstand spektakulärste Baustelle, die Hamburg derzeit zu bieten hat: Mitten im Elbstrom baut die Arge HC Hagemann/Bögl/Heijmans die beiden Pfeiler der neuen Kattwykbrücke. Das Verfahren dazu lässt sich am einfachsten als vertikaler Tunnelbau beschreiben. Tatsächlich ist es in dieser Größenordnung noch nie in Deutschland angewendet worden. Genau genommen werden im Auftrag der HPA zwei elfstöckige Hochhäuser mit 400 Quadratmetern Grundfläche vor Ort betoniert und binnen eines Jahres 20 Meter tief in den Elbgrund versenkt. Insider sprechen bereits von einem Jahrhundertbauwerk. Mehr dazu lesen Sie auf den Seiten 12 und 13 im Immobilien-Special.

Foto: HPA, Falcon Crest



Karten für den Estering

Die zermürbende Debatte über Fahrverbote für Diesel-Autos und das Aus für Verbrennungsmotoren ist nicht gerade das, was Autofahrer begeistert. Wer eine Denkpause braucht: B&P verlost in Kooperation mit dem Automobil Club Niederelbe ACN wieder drei mal zwei Wochenendkarten für die FIA World Rallycross Championship 2017, die am 30. September und 1. Oktober auf dem Estering in Buxtehude stattfindet. Sie möchten dabei sein? Gehen Sie auf die Internetseite www.business-people-magazin.de und klicken Sie auf den Gewinnspiel-Button. Bericht Seite 23

Zu wenig Gewerbeflächen

Süderelbe AG regt interkommunale Kooperation an

Wirtschaft im Süden der Metropolregion Hamburg soll mit einer Stimme sprechen – auch in Hannover

Von Wolfgang Becker

Die Gewerbeflächenentwicklung in der Metropolregion Hamburg Süd kann mit der realen Nachfrage kaum standhalten. Während auf Hamburger Stadtgebiet vielfach nur noch Lückenbebauung möglich ist und große zusammenhängende Flächen wie in Neuland an einen einzigen Bewerber – in diesem Fall DHL – abgegeben werden, melden die Wirtschaftsförderer im benachbarten Niedersachsen ebenfalls einen starken Nach-

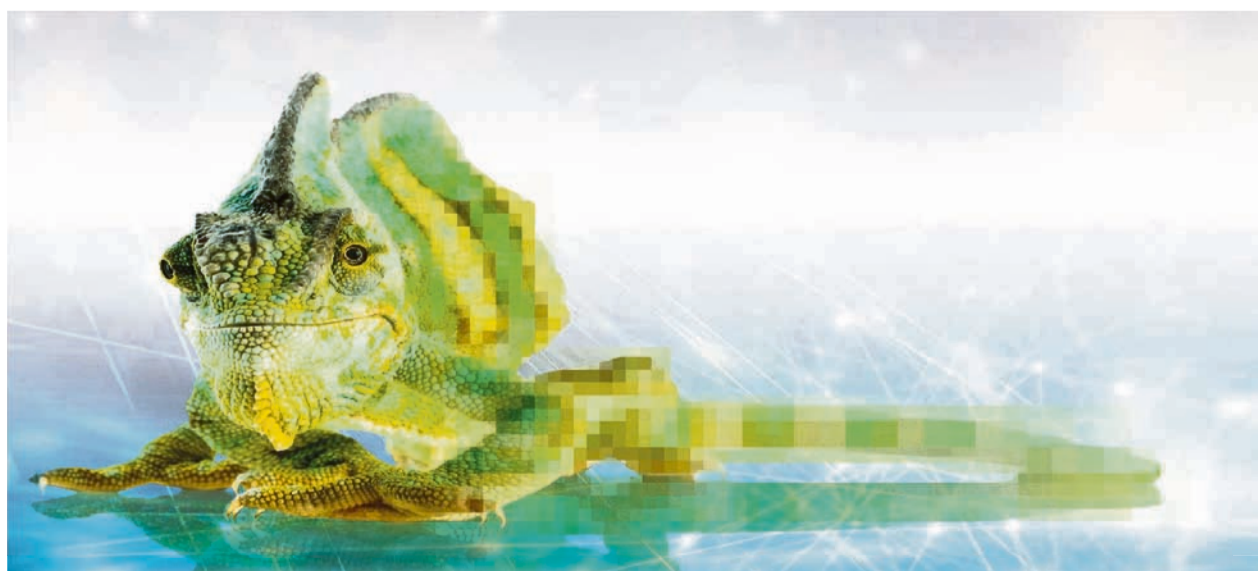
fragedruck. Kaum dass sie ausgewiesen sind, laufen neue Gewerbegebiete schnell voll. Vor diesem Hintergrund regt die Süderelbe AG eine interkommunale Kooperation an. Die Süderelbe-Region müsse sich zusammenschließen und gemeinsam als Wirtschaftsraum auftreten, fordert Dr. Olaf Krüger, Vorstandsvorsitzender der Süderelbe AG. Krüger: „Die Gewerbeflächenentwicklung im Süden Hamburgs ist ein besonderes Thema. Alle Kollegen in der Wirtschaftsförderung sind da unterschiedlich aufgestellt. Doch wenn die Süderelbe AG binnen drei

Monaten ein komplettes Industriegebiet in Elsdorf (zwischen Hamburg und Bremen, d. Red.) vermarktet, dann sagt das viel über die Situation aus. Angesichts der fast täglichen Flächenanfragen gerade auch aus Hamburg sollten wir viel stärker kooperieren. Und zwar mit einer fairen Kosten-Nutzen-Abwägung. Es geht nicht darum, dass einige nur Logistikflächen anbieten, und andere sich auf High-tech konzentrieren.“ Flächenpotenziale sind aus Krügers Sicht ausreichend vorhanden. Zum Beispiel in Stade, wobei die Autobahnbindung aus seiner

Sicht „wohl noch einige Jahre“ auf sich warten lassen dürfte. Er sagt: „Wir müssen kurzfristige Antworten finden. Die Nachfrage ist jetzt da.“ Das Interesse der Wirtschaft sollte auch auf Regierungsebene stärker kommuniziert werden, sagt Christoph Birkel, neuer Aufsichtsratschef der Süderelbe AG: „Es gibt erste Überlegungen, mit einer Stimme in Hannover vorzusprechen.“ Krüger könnte sich auch vorstellen, an der Leine einen parlamentarischen Abend zu veranstalten, um die Wirtschaft im Süderelberraum zu präsentieren.

Während die wirtschaftlichen Interessen beim Thema Gewerbefläche gebündelt werden, gibt es im Bezirk Harburg angesichts schleppender Baugenehmigungen auch mal kritische Töne. Zukunftsweisende Projekte, selbst große Wohnungsbauvorhaben, kommen nur langsam voran. Manche Flächen wie die Elfenwiese in Harburg liegen seit vielen Jahren brach.

■ Mehr dazu auf Seite 3 sowie im Immobilien-Special 2017 auf den Seiten 8, 24 und 32.



ARTIE
REGIONALES NETZWERK FÜR TECHNOLOGIE, INNOVATION UND ENTWICKLUNG

DIE ARTIE
1999 auf Initiative der Landschaft der Herzogtümer Bremen und Verden gegründet, steht die ARTIE, das Regionale Netzwerk für Technologie, Innovation und Entwicklung, mit aktuell 10 Mitgliedslandkreisen, drei Städten und einer Samtgemeinde für erfolgreiche interkommunale Kooperation. Die Koordinierung des Netzwerkverbundes erfolgt durch den Landkreis Osterholz. Die innerhalb der ARTIE verbundenen Partner verstehen sich als regionales Netzwerk zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit kleiner und mittlerer Unternehmen in der Region. Bereits seit 2006 ist das Transferzentrum Elbe-Weser (TZEW) mit der Umsetzung dieser Aufgabe beauftragt. Als neutrale Einrichtung übernimmt das TZEW die Verzahnung zwischen den Unternehmen der Region, Hochschulen und Forschungseinrichtungen.

Logo of the European Union and the state of Niedersachsen.

EUROPÄISCHE UNION
Europäischer Fonds für regionale Entwicklung

Landkreis Harburg
Landkreis Osterholz
Wirtschaftsförderung Landkreis Stade
www.Landkreis-osterholz.de

FOKUS: Digitale Transformation Herausforderungen für Unternehmen und Wirtschaftsförderung

Ab Oktober 2017 bietet die Wirtschaftsförderung im Landkreis Harburg in Kooperation mit der IHK und der ARTIE individuelle Informationsgespräche zum Thema Digitalisierung.

Mit Christoph Birkel, Inhaber und Geschäftsführer des hit-Technoparks in Harburg, hat jetzt erstmals ein klassischer Unternehmer den Vorsitz im Aufsichtsrat der Süderelbe AG übernommen. Birkel trat in dieser Funktion die Nachfolge von Heinz Lüers, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Harburg-Buxtehude an, der im kommenden Jahr in den Ruhestand treten und den Aufsichtsrat dann verlassen wird. Er hat den Vorsitz deshalb nicht noch einmal übernommen. Mit Christoph Birkel, der bereits seit drei Jahren im Aufsichtsrat vertreten ist, und Dr. Olaf Krüger, Vorstandsvorsitzender der Süderelbe AG, sprach B&P-Redakteur Wolfgang Becker über die momentane Situation und die künftigen Weichenstellungen.

Herr Birkel, ein Wechsel an der Spitze des Aufsichtsrats ist ja durchaus eine gewichtige Personalie. Wird sich etwas ändern? Welche Ziele stehen im Vordergrund? Wie ist der Stand der Dinge?

Wir sind noch in der Abstimmungsphase und dabei, Themen zu definieren. Ich bin also dabei, mich erstmal einzuarbeiten. Aber ich glaube, wir haben schon ein paar interessante Themen für die Zukunft, wie wir die Arbeit an die Gegebenheiten der Zukunft anpassen können.

Herr Krüger, wie sehen Sie diesen neuen Abschnitt?

Ich freue mich erstmal sehr, dass wir Herrn Birkel für diese Aufgabe gewonnen haben. Gerade auch als Vertreter der reinrassigen Privatwirtschaft. Er lebt die bundeslandübergreifende Philosophie der Süderelbe AG. Wir haben in den vergangenen zwei Jahren einen gewissen Prozess hinter uns gebracht und schon einmal auf Reset gedrückt, wobei wir nicht alles infrage gestellt haben. Zum Beispiel die länderübergreifende Arbeit und die AG-Struktur mit Aktionären aus der Wirtschaft sowie dem öffentlich-rechtlichen Bereich, also den Städten, Gemeinden und Landkreisen sowie den Sparkassen.

Es gibt ja im Bereich der Aktionäre durchaus Bewegung . . .

. . . ja, wir haben in diesem Jahr sechs neue Aktionäre hinzugewonnen, und die IHK Lüneburg-Wolfsburg ist in den Kreis der Hauptaktionäre aufgerückt. Somit haben wir jetzt 94 Aktionäre. Da wollen wir weitermachen. Warum soll die Süderelbe AG nicht eines Tages 150 oder 200 Aktionäre haben.

Wird sich denn jetzt mit dem neuen Aufsichtsratsvorsitzenden irgendetwas verändern?

Birkel: Es hat sich ja bereits sehr viel verändert. Die Gesellschaft steht heute viel stabiler da, als dies noch vor einigen Jahren der Fall war. Da ist von Herrn Krüger und Herrn Lüers und natürlich auch den Aufsichtsratsmitgliedern und den Aktionären eine gute Grundlagenarbeit geleistet worden. Aber wenn wir verstärkt private Unternehmen gewinnen wollen, gelingt das nur, wenn wir entsprechende Inhalte bieten. Da sind wir jetzt dabei, auch in Absprache mit den Wirtschaftsförderern in den Landkreisen Harburg, Stade und Lüneburg zu schauen, was die Unternehmen brauchen. Wir wollen das gemeinsam machen, nicht in Konkurrenz. Es ist die große Leistung von Herrn Krüger, dass



Mit Christoph Birkel (links) hat jetzt ein Unternehmer der nächsten Generation den Vorsitz im Aufsichtsrat der Süderelbe AG übernommen. Er wird künftig eng mit dem Vorstandsvorsitzenden Dr. Olaf Krüger zusammenarbeiten.

Foto: Wolfgang Becker

Süderelbe AG – Jetzt macht der Süden gemeinsame Sache

INTERVIEW Christoph Birkel, neuer Aufsichtsratsvorsitzender, und Dr. Olaf Krüger, Vorstandsvorsitzender, über die Zukunftsthemen

man heute wieder miteinander im Gespräch ist und sich positiv gegenüber sitzt.

Krüger: Wir begegnen den Kollegen mit Respekt und Anerkennung. Und selbstverständlich auf Augenhöhe. Das ist eine Grundvoraussetzung. Jetzt geht es darum, dass das Vertrauen wächst.

Die Schwerpunkte und Handlungsspielräume der Wirtschaftsförderungsgesellschaften sind ja häufig unterschiedlich. Ist das hinderlich?

Krüger: Ich spreche da gern vom abgestimmten Wirtschaftsförderungssystem. Sodass für den Unternehmer klar wird, wer eigentlich was in der Region macht. Es gibt meiner Ansicht nach eine natürliche Aufgabenteilung – in Themen, die lokal besser aufgehoben sind, und Themen, die überregional bearbeitet werden sollten. Letzteres wäre zum Beispiel das Thema Fachkräftemarketing. Das ist sicherlich ein überregionales Thema.

Ist das eines der konkreten Themen, mit denen Sie sich befassen?

Wir starten aller Voraussicht nach zum 1. Januar 2018 mit einem Projekt, das die Rolle

der Süderelbe AG wunderbar verdeutlicht. Es dockt an ein bereits bestehendes Portal an – Yojo, das Fachkräfteportal der Freien und Hansestadt Hamburg, das über die dortige Wirtschaftsförderung entwickelt worden ist. Wir sind 2016 von der IHK Lüneburg-Wolfsburg angesprochen worden, wieweit wir die Entwicklung eines Fachkräfteportals unterstützen können. Die Frage war: Ist es sinnvoll, ein weiteres Portal aufzubauen, wenn es bereits eines gibt. Und so haben wir vorgeschlagen, das Thema gemeinsam mit Hamburg weiterzuentwickeln. Gerade beim Thema Fachkräfte ist die Weltstadt Hamburg vom Bekanntheitsgrad her ein schlagkräftiges Argument. Warum soll ich denn ein Fachkräfteportal für Nordost-Niedersachsen aufziehen – damit kann in Bayern niemand etwas anfangen.

Und da ziehen die Niedersachsen mit?

Ja, deshalb machen wir daraus jetzt ein Projekt. Auftrag an die einzustellenden Projektmitarbeiter ist es, die Unternehmen abzuklappen und für das Portal zu interessieren. Nach zwei Jahren werden wir Bilanz ziehen und schauen, ob es vom Markt ange-

nommen wurde. Das Projekt, an dem sich die Landkreise Harburg, Stade und Lüneburg sowie Lüchow-Dannenberg beteiligen, hat Pilotcharakter. Wenn es erfolgreich läuft, kann es perspektivisch auf die gesamte Metropolregion Hamburg ausgeweitet werden. Dann hätten wir wirklich mal etwas Vorzeigbares für die gesamte Metropolregion.

Wie wird das Projekt finanziert?

Über eine Förderung durch das Land Niedersachsen – obwohl die Anfänge für das Portal in Hamburg liegen. Ein gutes Beispiel für die länderübergreifende Zusammenarbeit.

Gibt es weitere konkrete Themen, die die Süderelbe AG angehen wird?

Krüger: Wir beschäftigen uns auch mit dem Thema Gründungen und hier insbesondere mit dem Aufbau eines Fonds für Risikokapital. **Birkel:** Es gibt in dem Bereich verschiedene Aktivitäten. Hier wäre eine Bündelung sicherlich sinnvoll. Weder gibt es genügend Investoren, die wir brauchen, noch genügend Gründer. Wir müssen uns einfach zusammmentun, um eine kritische Masse zu erreichen. Am Ende geht es ja um ein Matching:

Da brauchen wir einfach hier 100 Investoren und dort 100 Gründer, damit wenigstens mal zwei zusammenpassen. Da reicht es nicht, wenn hier mal zehn und dort mal 20 Kandidaten aufeinandertreffen. Das geht nur über Masse. Das sehe ich schon als Aufgabe der SAG, diese Angebote zu bündeln – ohne irgendwo etwas abzuschaffen. Auch hier wieder mit allen Akteuren gemeinsam. Das ist die Überschrift über allen Aktivitäten. Ein fertiges Konzept gibt es allerdings noch nicht – da ist noch viel Überzeugungsarbeit zu leisten. Aber wenn die Hansestadt Gründer- und Innovationshauptstadt werden will, gilt das für den Süden ebenso.

Ein gutes Stichwort: Die WLH plant in Buchholz den Bau eines Technologie- und Innovationsparks. Ist das aus SAG-Sicht auch interessant für gemeinsame Überlegungen?

Krüger: Wir sind im Gespräch, und ich habe volle Unterstützung angeboten. Innovation und Wissen sind die Bereiche, die auch für uns absolut wichtig sind. Vergleicht man die Metropolregionen Hamburg und München, hinken wir bei dem Anteil der Beschäftigten im Bereich wissenschaftliche Industrien und Dienstleistungen um neun Prozent hinterher. Also ist es genau das richtige Projekt, das Herr Seyer (Wilfried Seyer, Geschäftsführer der WLH - Wirtschaftsförderung im Landkreis Harburg GmbH, d. Red.) dort initiiert. Das können wir nur unterstützen und sind gerne mit Rat und Tat dabei. Die Herausforderung wird es sein, die entsprechenden Forschungseinrichtungen zu interessieren und zu begleiten. Keine einfache Aufgabe.

Kann die Süderelbe AG dabei unterstützen? Herr Seyer hat ja langjährige Erfahrung. Aber klar, da sind wir gern dabei mit unseren Kontakten.

Sie sind mit der WLH und fünf weiteren Vertretern aus dem Süderelberaum auch gemeinsam auf der Expo Real in München . . .

Krüger: . . . da kommen wir zum Thema Standortmarketing und zu der Grundsatzfrage, inwieweit es sinnvoll ist, Standortmarketing für die Süderelbe-Region zu machen, wo wir doch Teil der Metropolregion Hamburg sind und das auch im Namen verdeutlichen. Meine Erfahrung nach gut zweieinhalb Jahren sagt, dass die Metropolregion Hamburg nicht nur vier Bundesländer auf ihrem Gebiet zusammenführt, sondern mittlerweile auch so groß geworden ist, dass ich auf Projektebene nicht die nötige Schlagkraft darstellen kann. Von daher ist es richtig, in Teilregionen zu denken. Das wollen wir für die Süderelbe-Region tun – mit mehr Intensität als in der Vergangenheit.



Wolfgang Becker



Wolfgang Stephan

B&P PER POST

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

Editorial

Wie geht es uns? Am liebsten gut . . . !

Es sind diese seltenen Momente: Die Füße stehen auf einem Gitterrost zehn Meter über der Elbe, die bei ablaufendem Wasser mit hoher Geschwindigkeit Richtung Hamburger Hafen eilt. Mitten in der Süderelbe sind Arbeiter dabei, Eisen zu flechten und die Bewehrung für eine der ungewöhnlichsten Bauwerke der Hansestadt herzustellen. B&P ist vor Ort und schaut ihnen zu. Die Männer arbeiten konzentriert mitten im Strom und schaffen einen bautechnologischen Superlativ. Ob ihnen das bewusst ist?

Der Bau der Strompfeiler für die neue Kattwykbrücke in Hamburg ist eines der Topthemen, die in dieser Ausgabe von Business & People zu finden sind. Es erscheint im mittlerweile vierten Immobilien-Special, das die Redaktion in Kooperation mit der Hamburgischen Gesellschaft für Wirtschaftsförderung HWF, neu Hamburg Invest (HI), herausbringt. Dies zeigt zugleich auch, dass das

Thema Immobilien noch immer brandheiß ist. Zwar mehren sich die Anzeichen dafür, dass bei der Preisentwicklung beispielsweise für Eigentumswohnungen das Ende der Fahnenstange in Sicht sein dürfte, aber nach wie vor fließt das Kapital ungehemmt in Immobilien aller Art – dort verwandelt es sich in das sogenannten Beton-Gold, eine langfristig wertbeständige Anlage. So die Hoffnung. Auf 32 Seiten spiegelt sich die nullzinsgetriebene Entwicklung auch in dieser Ausgabe wider. Darüber hinaus bietet die Wirtschaft im Hamburger Süden noch vieles mehr – ein buntes Themenspektrum aus den Unternehmen zwischen Stade und Lüneburg. Auch hier ist Beständigkeit zu finden – zum Beispiel bei der Tutech Innovation GmbH in Harburg, die ihr 25-jähriges Bestehen feiert. Nein, B&P bringt keinen Jubiläumsbericht, sondern einen Blick in die Zukunft. So wie ihn auch Wulf Schlachter, Digitalisierungs-

experte aus Buxtehude, gewährt, der von einer Asienreise und den Plänen der Chinesen im Zuge der Digitalisierung berichtet. Auch so wie ihn Vorstandschef Dr. Olaf Krüger und Aufsichtsratschef Christoph Birkel, das neue Führungsduo der Süderelbe AG, haben.

Und über allem schwebt die Bundestagswahl, deren Ausgang über diese Zukunft mitentscheidend wird: Hier geht es in erster Linie um Politik und erst in zweiter um Wirtschaft. Beides hängt dennoch eng zusammen. Spaßvögel beantworten die höfliche Frage „Wie geht es Ihnen?“ gern mit „Am liebsten gut!“ In diesem Sinne wünschen wir Ihnen und uns unabhängig von politischen Konstellationen vier weitere gute Jahre und eine interessante Lektüre.

*Viel Freude beim Lesen wünschen
Wolfgang Becker und Wolfgang Stephan*

Impressum

BUSINESS & PEOPLE

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

CHEFREDAKTEUR: Wolfgang Stephan (verantwortlich)
OBJEKTLEITUNG: Wolfgang Becker
REDAKTION: Julia Balzer, Wolfgang Becker, Martina Berliner, Leonie Ratje
KORREKTORAT: Gunda Schmidt
LAYOUT/PRODUKTION: Sönke Giese (verantwortlich)
ANZEIGEN: Achim Preißler
VERTRIEB: 57 500
AUFLAGE: Zeitungsverlag Krause GmbH & Co. KG, Glückstädter Straße 10, 21682 Stade
HERAUSGEBER: Georg Lempke
GESCHÄFTSFÜHRER: Pressehaus Stade, Zeitungsdruck GmbH, Glückstädter Straße 10, 21682 Stade
DRUCK:

In einem Teil der Auflage wurde das Immobilien-Special 2017 aus technischen Gründen bereits am Vortag ausgeliefert.



Und plötzlich bist du E-Mobilist ...

Ein Wochenende mit einem smart forfour electric drive von Mercedes Tesmer – Die Geschichte einer ungewöhnlichen „Jungfernfahrt“

Diesel hin, Skandal her – die derzeitige Megadebatte um Stickoxide, Software-Tricks, Kartelle und Fahrverbote in Städten hat auch eine positive Seite: Sie schärft den Blick für alternative Antriebe, insbesondere den Elektromotor. Das zögerliche Vorankommen der E-Mobilität in Deutschland steht plötzlich einem dieselbedingten Nachfrage-Boom gegenüber. Nachfrage wohlgemerkt, noch nicht zwangsläufig Kauf. Doch wie ist es, mit einem E-Car unterwegs zu sein? Wie fährt sich so ein Auto? Was passiert, wenn ein Autofahrer aus der Generation Verbrennungsmotor plötzlich keinen Doppelauspuff mehr hat? Und viel wichtiger: Wie steht es um die Stromversorgung auf der Strecke, wenn die Reichweite plötzlich ins Schlingern gerät? Antworten erhielt B&P-Redakteur Wolfgang Becker an einem smarten Wochenende im Juli – er fuhr einen smart forfour electric drive von Mercedes Tesmer.

Das Fahrzeug

Schon allein der smart ist ein Thema für sich. Das winzige Miniauto ist längst Legende und bietet in der forfour-Version doch tatsächlich vier Türen und vier Sitze. Spaß beiseite: Wer noch nie einen smart gefahren hat, sollte das einmal ausprobieren. Es gäbe jede Menge Details, über die an dieser Stelle berichtet werden könnte, doch hier geht es nicht um ein kleines Auto aus dem Hause Daimler, sondern um ein kleines Auto aus dem Hause Daimler mit Elektroantrieb. Das erste, was bei der E-Premiere ins Auge fällt, ist ein Instrument, das es in normalen Autos so nicht gibt: die Batterieladestands- und Leistungsanzeige. Vorn links auf dem Armaturenbrett thront sie und teilt dem Fahrer mit einem scharfen Ausschlag nach ganz rechts mit: „Du sollst nicht ständig Kick-down machen – das geht auf die Batterie!“ Lehre Nummer eins: Wer es weit bringen will, der gehe mit der Energie sparsam um.

Der „rote Bereich“

Die Verbrauchsanzeige, die bei Bremsvorgängen übrigens auch Energiezufuhr anzeigt, ist beim Start noch ständig im Fokus des E-Neulings am Lenkrad. Doch schnell wird klar: Die wirklich wichtige Anzeige ist unten rechts auf dem zentralen Display zu finden. Sie zeigt die noch verbleibende Reichweite an. Reine Nervensache für den Dieselfahrer, der nach dem Volltanken mehr als 800 Kilometer weit fahren könnte, aber nach 700 Kilometern natürlich ebenfalls unruhig wird. Beim smart electric drive ist das anders: Selbst bei voller Batterie starten wir hier im „roten Bereich“ und haben bei gemäßigter Fahrweise nur Energie für gut 130 Kilometer. Auch wenn die Hersteller von Elektroautos mit Hochdruck an der Reichweitematik arbeiten – daran muss sich der E-Mobilist erst einmal gewöhnen.

Das Feeling

Ebenfalls gewöhnungsbedürftig, aber sehr angenehm ist die fast völlig geräuschlose Art, den Parkplatz zu verlassen. Wie von Geisterhand rollt das Auto los. Kein Abschiedsgruß aus dem Doppelauspuff an die Daheimgebliebenen? Egal. Der E-smart ist ein cooles Gefährt, und der Druck aufs Gaspedal, nein, aufs Strompedal, treibt ihn sportlich nach vorn. Keine Frage: Daran kann sich auch „Mister Turbodiesel“ gewöhnen. Elektromotoren entwickeln eine beeindruckende Dynamik. Kein Anfahren im ersten Gang, sondern ein samtweiches Hochfahren der Umdrehungszahl. Erst bei höheren Geschwindigkeiten kommt der Eindruck eines Fahrgeräusches auf. So müssen sich Segelflieger fühlen. Wer im Raum Buchholz wohnt, hat einen entscheidenden Vorteil: Der Strom aus den öffentlichen Ladesäulen kostet nichts. Die Stadtwerke bieten diesen Service

an. Anschließen, einkaufen, weiterfahren. Ganz einfach. Das ist ganz gewiss kein futuristisches Abenteuer, sondern eine saubere Sache, denn an den Händen bleibt garantiert kein Dieselduft zurück. Das eigentliche Abenteuer verläuft anders. Das Projekt heißt: Mit dem smart von Buchholz nach Hamburg und zurück. Ladezustand: bei 95 Prozent – das müsste eigentlich reichen. Das Stauende auf der A1 Richtung Hamburg ist exakt am Maschener Kreuz. Ortskundige Autofahrer wissen um diesen Umstand und nehmen den Abzweiger Richtung Maschen/Lüneburg, denn nur von dort aus lässt sich die Lage checken. Ist die A1 frei, kann man sich wieder einfädeln. Wer direkt ans Stauende fährt, hat jedoch verloren – er darf sich dann bis Harburg im Schrittempo durchkämpfen. Und das auf dem ersten E-Ausflug? Nervlich indiskutabel.

Das Abenteuer

Also: Glück gehabt und über Maschen nach Harburg gefahren. Die E-Motoren surren leise vor sich hin, doch bereits vor den Süderelbbrücken sendet die Ladeanzeige eine unmissverständliche Botschaft: 59 Prozent. Das könnte eng werden. Vor allem, wenn in HH keine Ladesäule verfügbar ist. Die Lösung: Zwischenstopp am Großmoorbogen. Dort ist laut App eine Ladesäule von Alego. Alego? Nie gehört, aber versuchen wir es einmal. Anschließen wie in Buchholz, nichts passiert. Die freundliche Dame am anderen Ende der Hotline des niederländischen Unternehmens klärt auf: „Da müssen Sie sich erst bei uns registrieren lassen. Dann schicken wir Ihnen eine Karte zu.“ Wie jetzt, hierher an die Säule? Ein Anruf bei Hamburg Energie bringt dasselbe Ergebnis. Was tun? Und selbst mit Karte: Was ist, wenn die nächste Säule in Hamburg City besetzt ist? Die kühle Überschlagsrechnung des E-Mobilisten auf Jungfernfahrt kommt nur zu einem Schluss: Umkehren und den Verbrenner nehmen ...

Die Erkenntnis

Es sind gleich mehrere Erkenntnisse, die sich nach so einem smarten Wochenende zusammenfassen lassen.

- Zunächst: Das E-Auto an sich ist eine tolle und für sich betrachtet saubere Sache. Der smart forfour electric drive macht einen guten Job und ist zweifellos ein idealer Begleiter für Touren im Stadtradius, allein die Ladegeschwindigkeit könnte höher sein – doch da soll 2018 nachgerüstet werden. Klein, wendig, spritzig und der Traum aller Parkplatzsuchenden. Dazu mit einem auffälligen, jungen Design und vielen smarten Lösungen im Detail. Ein typisches Stadtauto.
- Der Umstieg vom vollen Dieseltank auf eine vollgeladene Batterie ist eine mentale Herausforderung – der Gedanke an die nächste Ladung wird zum ständigen Begleiter. Die Reichweite ist omnipräsent, denn sie gibt Auskunft darüber, ob der Rückweg noch geschafft werden kann. Doch Achtung: Die Fahrweise ist entscheidend. Wer es sportlich mag, der kann zusehen, wie die Energie schwindet. Wer sanft unterwegs ist, kommt sicherer ans Ziel. Der eingangs beschriebene Hamburg-Ausflug ist aller Wahrscheinlichkeit nicht an der mangelnden Reichweite, sondern an der mangelnden Nervenstärke und Gewöhnung des Fahrers gescheitert.
- Ein provisorischer Ladevorgang mit Verlängerungsschnur aus dem Gartenschuppen ist eher lästig – ideal wäre es, den Strom für den E-smart am Tag über Photovoltaik auf dem Sonnendach zu erzeugen und in einem eigenen Speicher zu sammeln, an den nachts das Auto angeschlossen wird. Dann wäre Autofahren plötzlich eine fast autarke Angelegenheit und damit selbst für einen Dieselfan äußerst reizvoll.



Testfall Ladesäule: B&P-Redakteur Wolfgang Beckerholt sich eine Ladung Strom ab ...

Foto: Gabriele Münchow-Becker



Testfall smart forfour electric drive: Der kleine City-Flitzer ist ideal für zwei Personen, bietet aber auch Platz für vier.

Fotos: Wolfgang Becker

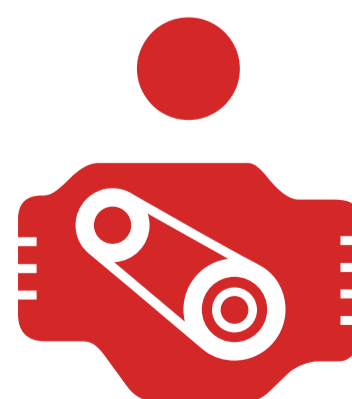
Tipp für den E-Pendler: So sieht es in Hamburg aus

Die logistische Infrastruktur ist ein Thema für sich. In Hamburg gab es nach Auskunft von Peter Lindlahr, Geschäftsführer der hySolutions GmbH und damit unter anderem verantwortlich für die „Regionale Projektleitstelle Elektromobilität Modellregion Hamburg“, Anfang August 480 Ladesäulen (zwei pro Säule). Bis Oktober sollen es 600 sein. Anfang 2019 steht die 1000 im Fokus. Der Aufbau des Netzes – die meisten Säulen stellt die städtische Gesellschaft Stromnetz Hamburg – geht einher mit einer Erweiterung der Reichweiten und schnelleren Ladefunktionen in den Fahrzeugen. Das wiederum führt dazu, dass die Autos in Zukunft seltener geladen werden müssen. Hier die passende Säulendichte zu finden, ist das Gebot der Stunde.

Getrieben wird der Netzausbau zurzeit vor allem von den gewerblichen Nutzern, hier an vorderster Front die Carsharing-Anbieter von BMW (DriveNow) und Daimler (Car2go). Hier sollen die Flotten zügig auf E-Antrieb umgestellt werden. In Hamburg gibt es unabhängig davon zurzeit um die 2000 E-Fahrzeuge plus diejenigen, die über Flottenbetreiber in anderen Städten angemeldet sind. Aus der Metropolregion kommen weitere etwa 1000 Elektroautos hinzu. Lindlahr ist davon überzeugt, dass die jetzt noch vergleichsweise teuren E-Cars eine Kostenreduktion erfahren, sobald genügend Masse vorhanden ist. Hauptkaufargument dürften die geringen Energiekosten (3,50 bis 4 Euro pro 100 Kilometer) sein. Abgesehen von der Umweltpremie für Privatkunden (je 2000 Euro vom Hersteller und vom Staat) gebe es im gewerblichen Bereich bereits eine Reihe guter Förderinstrumente, die zu Leasingraten führten, die nicht mehr weit von den herkömmlichen Autos entfernt seien. wb



Brummen ist einfach.



spkhh.de

Weil die Sparkassen den
Motor unserer Wirtschaft
am Laufen halten.

Mittelstandsfinanzierer Nr. 1*

*bezogen auf die Sparkassen-Finanzgruppe

Aus Nähe wächst Vertrauen

Sparkasse
Harburg-Buxtehude

Ab wann gilt ein Unternehmen als „großer Kunde“? Beispielsweise ab zehn Millionen Euro Jahresumsatz. Diese Definition liegt der Beratungsstruktur zugrunde, mit der die Sparkasse Harburg-Buxtehude ihre Geschäftskunden auf unterschiedlichen Kanälen bedient. Traditionell ist der Mittelstand stark vertreten, aber für gut 100 Kunden hat die Sparkasse ein eigenes Beraterteam unter Leitung von Peter Meyer installiert. Der Diplom-Kaufmann verantwortet das KompetenzCenter Unternehmenskunden, das in der Zentrale in Harburg angesiedelt ist und die Umsatzschwergewichte (ab zehn oder 20 Millionen Euro pro Jahr) im Stammgebiet der Sparkasse sowie im benachbarten Hamburg betreut.

Aus Sicht der Großbanken mögen zehn Millionen Euro Jahresumsatz eher „überschaubar“ sein, doch für eine Sparkasse gehobener Größe (Bilanzsumme 2016: 3,6 Milliarden Euro, Rang 89 im Sparkassen-Bundesvergleich) sind zehn oder 20 Millionen eine interessante Marke. Und für Unternehmer übrigens auch, denn: Wer andernorts unter „ferner liefen“ rangiert, wird hier wie ein Großer behandelt. Was im Einzelfall auch schon mal bedeuten kann, dass sich der Vorstand persönlich um den Kunden kümmert.

Peter Meyer: „Je nach Umsatz sind die Anforderungen an unsere Berater unterschiedlich. Ein Unternehmer, der einen Handwerksbetrieb mit einer Million Euro Umsatz betreibt, stellt andere Fragen als beispielsweise ein weltweit agierender Maschinenbauer oder ein Chemieunternehmen, das 500 Millionen Euro Umsatz macht. Da wird es dann schnell auch international, da sind bei großen Krediten häufig Konsortialpartner im Boot, da ist die Beratung nicht selten komplexer.“

Wer aus der Zehn- bis 20-Millionen-Marke schließt, dass sich die Sparkasse Harburg-Buxtehude gezielt in dieser Größenordnung tummelt, liegt indes falsch. Laut Peter Meyer zählen zu den gut 100 Unternehmenskunden aus seinem Portfolio mehrere Umsatzmilliardäre – mit Sitz in Hamburg. Meyer: „Da sind wir selbstverständ-

Ab zehn Millionen Euro ruft Peter Meyer an

Verlässlicher Partner für Umsatzschwergewichte: Das KompetenzCenter Unternehmenskunden der Sparkasse Harburg-Buxtehude



Peter Meyer (oben) und sein Team (von links): Alexander Link, Stephan Jurr, Christina Nast, Christine zum Felde und Laura Bostelmann. Das sind die Ansprechpartner der Sparkasse Harburg-Buxtehude, die große und ganz große Unternehmenskunden betreuen.

lich nicht allein unterwegs. Unternehmen dieser Größenordnung haben in der Regel mehrere große Hausbanken. Doch in den beschriebenen Fällen sind wir als Sparkasse Harburg-Buxtehude der ergänzende und verlässliche Partner. In dieser Rolle fühlen wir uns wohl.“

Dass die niedersächsische Sparkasse Harburg-Buxtehude, die ihren Hauptsitz aus historischen Gründen in Harburg hat, die gesamte Hansestadt Hamburg zu ihrem Geschäftsgebiet zählt, mag verwundern. Doch das gilt für alle sechs öffentlich-rechtlichen Sparkassen rund um Hamburg. Die nahe Metropole wird zunehmend als attraktives Ziel für die Neuaquise von umsatzstarken Kunden betrachtet. Meyer: „In Hamburg

gibt es fast 500 Unternehmen mit Jahresumsätzen zwischen 20 und 100 Millionen Euro. Das sind für uns interessante Adressen. Für diese und auch größere Unternehmen können wir ein guter Partner sein.“

20 bis 100 Millionen Euro Jahresumsatz – das zeichnet den idealen Unternehmenskunden aus. Dieses Klientel wird von Peter Meyer und seinen drei Beraterkollegen besonders angesprochen. Das Team ist speziell geschult, versiert und kompetent im Umgang mit Unternehmern und mit den auftretenden Fragestellungen vertraut. In der Regel geht es um das Ankergeschäft: Kredite. Meyer: „Anders als manche Bank haben wir noch ein Interesse daran, Kredite zu verkau-

fen. Wir planen mit einem wachsenden Kreditgeschäft und haben genügend Eigenkapital zur Verfügung. Natürlich sind wir auch eine Universalbank, aber wir picken uns nicht die Rosinen raus.“

Überschreiten die Kreditwünsche großer Kunden eine bestimmte Grenze, nimmt die Sparkasse Harburg-Buxtehude Partner ins Boot. Das sind befreundete Sparkassen und Landesbanken wie die Nord LB und die Hessische Landesbank, die eine besondere Expertise für Auslandsgeschäfte vorweist, wie Meyer sagt. Er betont aber: „Der Kunde hat nur einen Ansprechpartner und unterzeichnet auch nur einen Vertrag. Wir verstehen uns in diesen Fällen zwar als Schnittstellenmanager, doch die Abwicklung mit den

Partnern läuft im Hintergrund.“ In der Folge kann es dann vorkommen, dass Teile des Geschäfts auf andere Häuser mitverteilt werden – das gilt jedoch auch für das Risiko, ein aus Sparkassensicht wichtiger Sicherheitsaspekt. Meyer: „Dieses Verfahren wird von uns transparent kommuniziert. Der Kunde ist informiert, muss sich aber nicht mit mehreren Banken auseinandersetzen.“

Auch andere Dienstleistungen stehen im KompetenzCenter Unternehmenskunden auf der Agenda: beispielsweise Generationsmanagement, Altersvorsorge, betriebliche Altersvorsorge. Und wer zufällig einen sicheren Ort für seine liquiden Mittel sucht – Einlagen bis zu einer Million Euro können kostenfrei untergebracht werden. **wb**

#tutech25

Wer sagt, dass man nicht auch im Alter jung bleiben kann? 25 Jahre als Katalysator für Technologie- und Wissenstransfer, als Brücke zwischen Wissenschaft und Wirtschaft, als Brutkasten für Startups und als einer der Innovationsmotoren der Region. Das hat uns jung gehalten. Wir danken unseren Kunden, unseren Partnern und unseren Geschäftspartnern für 25 Jahre vertrauensvolle und innovative Zusammenarbeit. Und freuen uns darauf, auch die nächsten 25 Jahre jung, dynamisch und kreativ zu bleiben - gemeinsam mit ihnen.



TUTECH INNOVATION GMBH
Harburger Schlosstr. 6-12
21079 Hamburg, Germany

TUTECH.DE

Im ISI Buchholz

hochschule 21 bietet Fachvorträge an



Themen für Praktiker: Die hochschule 21 und die Wirtschaftsförderung im Landkreis Harburg laden zu Fachvorträgen ins ISI nach Buchholz. Alle Veranstaltungen beginnen um 17 Uhr. Eine Anmeldung ist nicht erforderlich.

12. OKTOBER 2017:
Building Information Modeling - Die digitale Revolution im Bauwesen

Prof. Dr.-Ing. Uwe Pfeiffer
Mit Einführung des Masterplans „Planen und Bauen 4.0“ und der Devise, ab 2020 alle Infrastrukturbauten auf dieser Basis zu planen, beherrscht ein Thema die Bauwelt: Building Information Modeling (BIM). Durch detaillierte Planung eines Bauvorhabens an einem 3D-Computermodell und der Zuweisung aller wesentlichen Bauteil- und Bauwerkseigenschaften werden Probleme früh in der Planung am virtuellen Bauwerk erkannt. Die Errichtung des realen Bauwerks kann beschleunigt und wirtschaftlicher werden. Viele Firmen haben die Notwendigkeit erkannt, sich mit dem Thema zu beschäftigen, wissen aber oft nicht, wie und womit sie starten sollen. Die hochschule 21 ist gerade bei der Einführung von BIM ein verlässlicher Ansprechpartner, denn sie verfolgt keine Herstellerinteressen und berät neutral.

16. NOVEMBER 2017
Soziale Innovation – angewandte interdisziplinäre Forschungs- und Entwicklungsprojekte im Gesundheitswesen

Prof. Dr. med. Barbara Zimmermann und Ann-Kathrin Kempter, MPH
Die hochschule 21 widmet sich zunehmend den angewandten Forschungsthemen im Bereich der altersgerechten Assistenzsysteme für ein selbstbestimmtes Leben (Ambient Assisted Living). Durch die Kompetenzen der Fachbereiche Bauwesen, Technik und Gesundheit kann die hochschule 21

dazu Projekte aufgreifen, deren Fragestellungen in den Schnittmengen liegen. Viele Fragen können jedoch nur mit Praxispartnern geklärt werden. Angesprochen sind daher insbesondere das Bauhandwerk, Gebäudetechniker, Wohnberater, Seniorenstützpunkte und Akteure der Gesundheitswirtschaft. Im Vortrag werden ausgewählte kommunale Projekte und Weiterbildungsangebote vorgestellt, zum Beispiel die mit der Handwerkskammer gemeinsam entwickelte Weiterbildung zum „Berater für altersgerechtes Wohnen“. Außerdem werden Entwicklungsprodukte, etwa die Parkinsonbrille zur Reduktion der Sturzgefährdung, präsentiert.

18. JANUAR 2018:
Autonome Robotik in sogenannten 4D-Umgebungen

Prof. Dr.-Ing. Thorsten Hermes
Autonome Robotik ist ein wachsender Bereich, der im industriellen Sektor und in privaten Haushalten Einzug hält. Die aktuellen Entwicklungen reichen von selbstfahrenden Autos über Flugdrohnen bis hin zu autonom fahrenden Staubsaugern. Weitere Anwendungen sind denkbar, aber aufgrund der erforderlichen Autonomie auch mit deutlich höheren Anforderungen an die Sicherheit und an die künstliche Intelligenz verknüpft. Um eine Minimierung des Risikos für den Menschen zu gewährleisten, werden mobile Roboter in so genannten 4D-Umgebungen in extremen Umgebungen eingesetzt. Ein Beispiel für den Einsatz eines autonomen Roboters ist der an der hochschule 21 entwickelte Roboter „Marwin“. Dieser misst autonom die radioaktive Strahlung im neuen XFEL Beschleunigertunnel des DESY in Hamburg. Im Fachvortrag wird auf die verschiedenen Stufen der Autonomie eingegangen. Praktische Beispiele geben Hinweise für die Umsetzung von Autonomie in industriellen Anwendungen.

Weitere Vorträge sind geplant.



Kathrin Vetter ist als Umwelt- und E-Mobilitätsbeauftragte bei Kuhn+Witte im Einsatz.

Foto: Wolfgang Becker



Ständig unter Strom



Kathrin Vetter ist Umwelt- und E-Mobilitätsbeauftragte bei Kuhn+Witte in Jesteburg

Es fängt schon mit der Visitenkarte an: Der Empfänger könnte sie einfach im Garten vergraben und dann mal schauen, was passiert – in dem Papier („Wachstum mit Ideen. Karte bitte einpflanzen!“) sind kleine Samen enthalten, aus denen Wiesenblumen sprießen. Kathrin Vetter lässt keinen Zweifel aufkommen: Sie ist Umweltbeauftragte mit Leib und Seele. Und das im Dienste von Kuhn+Witte. Das Jesteburger Autohaus (Audi, VW) bekommt zwar auch die Folgen der Diesel-Affäre zu spüren, doch als mittelständisches Unternehmen vor Ort schaltet Kuhn+Witte konsequent auf Grün. Mit tatkräftiger Unterstützung von Kathrin Vetter.

Es ist nur logisch, dass die allgemeine Funktion einer Umweltbeauftragten erweitert wurde, denn Kathrin Vetter ist auch Beauftragte für E-Mobilität. Zu ihren Aufgaben gehört es zum Beispiel, Kunden zu beraten, Energieeinsparmaßnahmen zu prüfen, Mitarbeiter und Auszubildende zu schulen sowie Veranstaltungen zu organisieren und als Repräsentantin des grünen Autohauses das Thema nach außen zu tragen. Nach mittlerweile einem Jahr bei Kuhn+Witte sagt sie: „Hier sind alle Kollegen wirklich offen für das Thema Umwelt – das ist nicht selbstverständlich.“

Vor ihrem Wechsel in die Automobil-Branche war Kathrin Vetter als Projektmanagerin bei e8energy in Hamburg beschäftigt. Über das Projekt „Wirtschaft am Strom“, das die Nutzung von E-Mobilität in Unternehmen fördern sollte, bekam sie auch Kontakt zu den Jesteburgern: „Als Kuhn+Witte dann einen Verkäufer für E-Mobilität suchte, habe ich mich mit einem eigenen Konzept beworben, denn eine Ausbildung zur Verkäuferin hatte ich nicht.“ Aber Expertenwissen für E-Mobilität im weitesten Sinne. Bereits im Studium (Stadt- und Regionalentwicklung) beschäftigte sie sich unter anderem mit der Schnellladeinfrastruktur für die Hansestadt Hamburg – allerdings auf theoretischer Ebene.

Wie weit kann ich fahren?

Das Konzept überzeugte, und seitdem hat Kuhn+Witte eine Umwelt- und E-Mobilitätsbeauftragte mit der Aufgabe, die grünen Ziele der Geschäftsleitung umzusetzen. Ihre Erfahrung mit der Branche allgemein: „Umweltfragen und Nachhaltigkeit sind im Autohandel kein Selbstgänger. Auch aus Kundensicht ist das Thema E-Mobilität noch mit vielen Fragen behaftet – zum Beispiel zur Reichweite der Fahrzeuge. Der neue E-Golf kommt jetzt mit einer Reichweite von 300 Kilometern auf den Markt, aber realistischerweise muss man wohl von 200 Kilometern ausgehen, wenn das Fahrzeug beispielsweise

Autobahnstrecke fahren soll. Wir merken allerdings, dass das Kundeninteresse deutlich steigt. Die Nachfragefrequenz nimmt zu. „Klar gibt es auch noch Argumente gegen die E-Mobilität, zum Beispiel zur Ökobilanz, aber nach einem ersten Gespräch und einer Probefahrt wird das Thema dann schon ganz anders aufgenommen.“ Auf die Batterie gibt es übrigens acht Jahre Garantie, beim Kauf eines E-Autos zudem 4000 Euro Umweltbonus.

Zur Aufklärung gehöre auch, die Kunden in die Ladetechnik einzuweisen. Dabei sei die Verkabelung noch das geringste Problem. Kathrin Vetter: „Wer elektrisch unterwegs ist, muss natürlich wissen, wo er Strom laden kann. Dazu gibt es eine App für das Handy, über die ich Ladestationen finden kann, sowie die Charge and Fuel Card, die mir den Zugang eröffnet.“ Wer dann tiefer einsteigt, kann sich auch mit dem eigens von Kuhn+Witte angebotenem Power-Paket (Wall-Box, Photovoltaik, Windkraft, autonomer Stromspeicher und Förderprogramme) auseinandersetzen und sich eine Ladestation für zu Hause konfigurieren lassen. Kathrin Vetter: „Das gesamte Power-Paket wird zurzeit noch nicht so nachgefragt, aber es wird schneller kommen, als wir denken. Wir arbeiten bei diesem Thema mit Partnerunternehmen zusammen.“

Umweltstrategie geht auf

Auch Kuhn+Witte plant den Bau einer Photovoltaik-Anlage sowie einer Schnellladestation. Auf dem Dach des Autohauses soll Sonnenenergie gesammelt werden, um dann Elektroautos damit zu laden. Die Geschäftsleitung ist mit ihrer Umweltstrategie weit vorn. Die 30-Jährige: „Es kommen sogar Kunden extra aus Hamburg zu uns nach Jesteburg, um sich hier beraten zu lassen. Weil wir Experten für E-Mobilität sind.“

Unter Regie von Kathrin Vetter wurden zudem im Unternehmen 800 Leuchten ausgetauscht und auf LED umgestellt – eine Maßnahme, die sogar vom Bund gefördert wurde. Der Baum mitten im Haus ist zugleich „ein Wink mit dem Ast“: Für jedes verkaufte Fahrzeug mit alternativen Antriebsarten lässt Kuhn+Witte drei Bäume pflanzen. Und wer als Besitzer eines neuen E-Autos verreisen, aber nicht alle 200 bis 300 Kilometer die Batterie laden möchte, der bekommt im ersten und im zweiten Jahr bis zu 30 Tage ein konventionelles Ersatzfahrzeug gestellt – kostenlos. wb

» Web: <https://www.kuhn-witte.de/e-mobilitaet.html>; Facebook-Seite: Umwelt Freundlich Erfahren

ALL-INKL.COM WORLD RX OF GERMANY

RD11
30. SEPT - 01. OKT 2017
ESTERING-BUXTEHUDE

MATTIAS EKSTRÖM . PETER SOLBERG . SEBASTIEN LOEB
KEN BLOCK . TIMO SCHEIDER . ANDREAS STEFFEN

KARTENVORVERKAUF UNTER [SHOP.ESTERING.DE](http://shop.esting.de)

ASSOCIATE PARTNER

OFFICIAL SUPPLIER

OFFICIAL TOOLS SUPPLIER

OFFICIAL PARTNER

OFFICIAL LOGISTICS PARTNER

Alles einfach Internet

ADAC

25 Jahre Tutech

Die im Harburger Binnenhafen ansässige Tutech Innovation GmbH wurde vor 25 Jahren, am 7. Oktober 1992, unter dem Namen TUHH-Technologie GmbH als hundertprozentige Tochter der Technischen Universität Hamburg-Harburg (TUHH) notariell beurkundet. Deutschlands erste privatwirtschaftliche Technologietransfergesellschaft. Seitdem sind nach diesem Vorbild an vielen Hochschulen ähnliche Gesellschaften gegründet worden. Im Jubiläumsjahr wird Tutech im Rahmen einer Artikelserie in Business & People über die Aktivitäten aus 25 Jahren und die Zukunftsperspektiven berichten.



25

Treffen erste Vorbereitungen für das Jubiläumsjahr der Tutech: Dr. Christian Salzmann (von links), Executive Director Startup Dock der Technischen Universität Hamburg, Martin Mahn, Geschäftsführer Tutech, Prof. Dr. Garbed Antranikian, Präsident der Technischen Universität Hamburg, und Dr. Ralf Grote, Leiter des Präsidialbereichs der Technischen Universität Hamburg.

Foto: Tutech / J.J. Kilian

„Wir wollen einer der Tech-Broker Europas werden“

INTERVIEW Tutech-Geschäftsführer Martin Mahn über die Philosophie, die Neuaufstellung und die Zukunft der Tutech und der Hamburg Innovation

Vor drei Jahren hat Martin Mahn die Geschäftsführung der Tutech Innovation GmbH und der Hamburg Innovation GmbH übernommen und beide Gesellschaften neu strukturiert. Als Bindeglied zwischen Wissenschaft und Wirtschaft geht es unter anderem darum, aus guten wissenschaftlichen Ideen Geschäftsmodelle zu entwickeln. Mit Martin Mahn sprach B&P-Redakteur Wolfgang Becker.



Martin Mahn ist Geschäftsführer der Tutech Innovation GmbH und der Hamburg Innovation GmbH.

Tutech hat sich eine neue Struktur gegeben und startet gut aufgestellt ins Jubiläumsjahr. Was ist der wichtigste Grund, warum es Tutech gibt?

Tutech ist eine starke Brücke von der Wissenschaft zur Wirtschaft.

Und von der Wirtschaft zur Wissenschaft – eine Gesellschaft mit Wechselfunktion? Ganz genau. Wir sitzen an der Schnittstelle.

Können Sie beschreiben, wie diese Schnittstelle funktioniert? Wie kommt es beispielsweise zu Kontakten?

Das ist ebenfalls eine beidseitige Angelegenheit. Hier ist der Professor, der beispielsweise auf einer Messe ein Thema findet, zu dem er eine Lösung anbieten kann. Umgekehrt genauso: Der Unternehmer trifft auf einer Messe die Uni und findet dort genau die Lösung, die er sucht. Wie kommen die beiden nun zusammen? In beiden Fällen kommen sie auf uns zu, weil wir versuchen, die Übersetzer zu sein. Wir sprechen beide Sprachen – die der Wissenschaft und die der Unternehmer. Wenn beide ungebremst aufeinanderprallen, kommt es häufig zu Missverständnissen.

Das wäre also die klassische Brückenfunktion – beidseitig begehbar.

Ich nehme als Beispiel immer gern den PC. Da gibt es Interpreter oder Compiler, die übersetzen das, was Sie auf der Tastatur machen quasi in die Maschinensprache. Oder wenn wir in die Chemie schauen, dann sind wir der Katalysator. Wir regen Reaktionen zwischen Wissenschaft und Wirtschaft an, nehmen aber selber nicht direkt daran teil.

Wie aktiv ist Tutech – werden eigene Impulse in Richtung Wissenschaft gegeben? Das machen wir. Wir sprechen in regelmäßigem Rhythmus mit unseren Lehrstühlen.

Dadurch sehen wir, was in ihren Laboren gekocht wird. Und dann kommen natürlich Ideen, woraus sich eventuell etwas machen ließe. Was transferrelevant ist. Manchmal sehen die Forscher gar nicht, was sie da gerade an Potenzial vor sich haben. Weil sie beispielsweise nicht ahnen, dass das genau die Sache ist, nach der ein Unternehmen gerade sucht. Dabei gibt es verschiedenste Ausprägungen, alle Grautöne. Aber: Da ist für uns auch noch viel Luft nach oben.

Wie oft kommt denn ein Professor mit einer Idee auf Tutech zu? Wöchentlich.

Im Namen Tutech steckt das Wort Technik – sind Ihre Aktivitäten überwiegend im technischen Bereich angesiedelt?

Wir sind klar technikorientiert, aber nicht ausschließlich. Es gibt eine wirtschaftswissenschaftliche Fakultät an der TUHH, wir haben das Thema Logistik, Digitalisierung hat durchaus auch Aspekte abseits der reinen Technik. Und wir haben mit der Hamburg Innovation unsere Schwestergesellschaft, die sich zum Beispiel auch mit sozialwissenschaftlichen Themen befasst.

Das heißt: Sie müssen die gesamte Bandbreite abdecken – auf der einen Seite das TUHH-Institut, das im Schiffbau unterwegs ist, und auf der anderen den Biologie-Professor, der sich mit Insekten befasst?

Genau so! Deshalb wird es ja auch nie langweilig. Wir stehen täglich vor neuen Herausforderungen. Das wird hier jeder bestätigen.

Wie verteilen sich die Aktivitäten zwischen Tutech und Hamburg Innovation (HI) prozentual auf? Anders gefragt: Wie stark wird Ihre Expertise von den anderen Hamburger Unis genutzt?

Tutech liegt zurzeit noch ganz klar vorn –

mit einem Anteil von drei Vierteln bis vier Fünfteln. Aber das große Potenzial liegt ganz klar bei HI. Die TUHH hat etwa 100 Professoren, die anderen Unis haben ein Vielfaches an Stellen. Allein die Uni Hamburg hat rund 700 Professoren. Da ist das Potenzial. Aber das muss erstmal vertraglich unterfüttert werden, da müssen die alten Kooperationsverträge neu aufgelegt werden.

Wie steht es um die Akzeptanz der anderen Unis?

Wir hatten früher ein gemeinsames Logo: Tutech und HI Transfer im Tandem. Doch die HI-Gesellschafter fanden das nicht gut. Also haben wir uns hingesetzt und in gemeinsamen Workshops erarbeitet, wie die HI künftig aussehen soll. Dasselbe haben wir auch für Tutech getan. So ist es am Ende zur Neuaufstellung gekommen. Man muss aber auch sagen: Es wird schon sehr auf Tutech geschaut, auch von außerhalb Hamburgs, denn das ist ein Beispiel für eine gut funktionierende Transfergesellschaft.

Wie reagiert zum Beispiel die ebenfalls zum Teil techniklastige Hamburger Hochschule für Angewandte Wissenschaften HAW, wenn Tutech oder HI anklopft?

Sehr positiv. Wir sind mitten in den Verhandlungen eines Kooperationsvertrages. Ebenso auch mit den anderen großen Gesellschaften. Mit der Helmut-Schmidt-Universität sind wir kurz vor dem Abschluss. Auch mit der Uni Hamburg sind wir intensiv im Kontakt. Für die HafenCity-Universität haben wir ein modulares Angebot entwickelt. So können sie als kleinere Hochschule gezielt auswählen. Wir bearbeiten das dann pro Fall und verzichten auf einen Rahmenvertrag.

Haben Sie konkrete Beispiele für eine gelungene Transaktion zwischen Wissenschaft und Wirtschaft aus jüngerer Zeit?

Eines unserer Probleme ist, dass wir über die meisten Projekte wenig bis nichts sagen dürfen. Das ist Wunsch der Auftraggeber und – ein Handicap. Bestimmte Storys dürfen wir gar nicht rausbringen. Was wir gut darstellen können, sind die Entwicklungen von Startups. Ideal-Beispiel ist DEMOS, Gesellschaft für E-Partizipation (www.demos-deutschland.de). Alles hat als Forschungsprojekt angefangen, das dann unter das Tutech-Dach geschlüpft ist und sich dort im geschützten

Raum weiterentwickeln konnte. Dann haben sie sich ausgegründet. Wir haben noch eine Beteiligung gehalten, sind jetzt aber in den Exit-Verhandlungen, sodass die Gesellschaft dann allein unterwegs sein wird.

Und der Vogel fliegt . . . ?

Der fliegt. Mittlerweile bundesweit, mit Büros in Hamburg und Berlin. Hamburg und Schleswig-Holstein nutzen das Demosplan-System für die Bauleitplanung. Das ist ein Modellverfahren. Aber so ein erfolgreicher Prozess dauert schon mal zehn Jahre oder auch mehr.

Ist es heute so, dass die Verselbstständigungsprozesse länger dauern als früher? Nicht zwingend. Das kann auch sehr schnell gehen. Aber technologie-lastige Startups, wie häufig aus der TUHH kommend, brauchen eben in der Regel etwas länger, dafür sind sie dann aber auch nachhaltiger.



„Wir sind sehr stolz, dass die TUHH mit der Tutech die erste Technologietransfer- und Technologieverwertungsgesellschaft einer deutschen Universität ins Leben gerufen hat. Sie war und ist Vorbild für die Gründung zahlreicher hochschulnaher Transfergesellschaften.“

Die Tutech ist seit 25 Jahren ein starker und innovativer Partner für die Stadt Hamburg und die Metropolregion.“

Prof. Dr. h.c. Garbed Antranikian, Präsident der Technischen Universität Hamburg (TUHH)

Nachhaltigkeit von Geschäftsideen ist ein gutes Thema. Gibt es Zahlen, wie lange sich Ausgründungen im Schnitt am Markt halten?

Wir haben das mal grob überschlagen. In 25 Jahren Tutech wurden so etwa 150 Startups eng betreut – das sind über den Daumen etwa zehn bis 15 Prozent aller Anfragen. Aber von diesen 150 Startups haben 80 Prozent überlebt – bis heute. Das ist eine richtig gute Quote. Da hat in den letzten Jahren auch das Startup-Dock seinen Teil dazu beigetragen. Der letzte richtig Große war benetk mit dem Benzol-Handmessgerät. Oder: GeneQuine Biotherapeutics entwickelt eine Gentherapie gegen Arthrose. Am Mausmodell wurde die Wirkung bereits nachgewiesen, im nächsten Schritt folgt dann normalerweise das Hausschwein. Aber das kostet sehr viel Zeit. Also haben sie überlegt, welches Tier möglicherweise noch Arthrose-Probleme hat – das Pferd. 30 Prozent der teuren Springpferde fallen wegen Arthrose aus. Und schon haben sie Kontakte zu Scheichs im Mittleren Osten und holen selbst aus dieser Prüfphase noch etwas heraus. Jetzt spezialisieren sie sich darauf.

Jetzt schauen wir in die Zukunft: Im 25. Jahr hat sich Tutech neu aufgestellt. Wo sehen Sie die Gesellschaft in 25 Jahren? Oder sagen wir mal: in zehn Jahren.

Ich möchte Tutech als einen der Tech-Broker Europas positionieren. Denn wir sind auch international aktiv – aber noch viel zu wenig. Ich möchte erreichen, dass man unser Haus anruft, wenn man eine bestimmte Technologie sucht. Ein langer Weg, aber da sind ja auch noch einige Jahre zu gehen.

Aber da gibt es doch sicher gewichtige Konkurrenz . . .

Ja, ganz viel. Zum Beispiel in England, es tummeln sich ja wahnsinnig viele Anbieter gerade im angelsächsischen Raum. Aber wie es aussieht ist das „Festland“ ja nun bald für die Briten geschlossen. Im Ernst: Wir haben das Thema Schutzrechte, Auftragsforschung, Startups und Beratung, Training, Consulting unter einem Dach. Und 25 Jahre Erfahrung. Städte fragen uns um unseren Rat. Andere Hochschulen fragen um Rat. Das ist für viele schon sehr interessant. Und wir wollen nicht nur Technologie entwickeln, sondern auch Geschäftsmodelle.

Norddeutsches
Wirtschafts-
Wunder

Dranbleiben!
Mitmachen!
www.aga.de

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

Norddeutschlands größter Unternehmensverband für Handel und Dienstleistung

AGA
Unternehmensverband

Mehrwert durch Kooperationen:
www.teammittelstand.de



SCHOMERUS



IHR SPEZIALIST FÜR DIE ARBEITS-
WELT DER ZUKUNFT



Die DIS AG ist Spezialist in der Überlassung und Vermittlung von Fach- und Führungskräften. Derzeit sind bei uns in Stade mehr als 250 Mitarbeiter beschäftigt. Unser Know-how geht dabei weit über die eigentliche Zeitarbeit hinaus – denn auch im Rahmen der langfristigen Arbeitnehmerüberlassung mit anschließender Übernahme in das Kundenunternehmen und in der direkten und passgenauen Personalvermittlung verstehen wir uns als zuverlässiger Partner an der Seite unserer Kunden, Kandidaten und Mitarbeiter.

Und dies bereits seit 50 Jahren. In 2017 haben wir unter dem Motto „DIS AG 5.0 – Seit 50 Jahren voraus“ unser 50-jähriges Jubiläum gefeiert und beschäftigen uns intensiv mit dem Thema „Arbeit der Zukunft“. Ein Thema mit vielen Facetten, zu dem Sie unter www.dis-50.de viele spannende Informationen finden. Lernen Sie mit uns einen der größten Personaldienstleister Deutschlands kennen. Einfach und unkompliziert, persönlich und partnerschaftlich.

Wir freuen uns auf Sie!

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



Über den Dächern des Marmstorfer Dorfkerns: Hier ist die Welt noch in Ordnung.

Fotos: Wolfgang Becker



Dirk Sauer auf dem Balkon: Der Makler betont die hochwertige Ausstattung und die einzigartige grüne wie zentrumsnahe Lage mit privatem Zugang zum Harburger Stadtpark.



Der Blick von der Penthouse-Wohnung fällt über die Dachterrasse auf eine lichtdurchflutete Eiche.

Mitten ins Herz

Wohnen auf Wipfelhöhe: Makler Dirk Sauer vermarktet eines der letzten Objekte im Marmstorfer Dorfkern

Alle reden von Grün – hier ist es: Mitten im Marmstorfer Ortskern steht ein ungewöhnlicher Neubau mit vier Etagen. Ein Architektenhaus, das pro Etage eine Eigentumswohnung bietet. Bereits vom Balkon im ersten Stock fällt der Blick in eine lichtdurchflutete Eiche. Das ist nicht nur „Green Living“, das hat schon fast surreale Züge, die sich im Penthouse auf dem Dach noch einmal kräftig steigern lassen. Dort lädt eine großzügige Dachterrasse zum Ausspannen auf Baumwipfelhöhe ein – eine beeindruckende Szenerie. Und das im fast noch bäuerlich geprägten Marmstorfer Zentrum, nur wenige Auto- oder Busminuten von der Harburger Innenstadt entfernt. Ein Einzelstück mitten im Herzen Marmstorf, da ist der Harburger Makler Dirk Sauer sicher. Er hat die Vermarktung übernommen. Der private Investor hat sich einiges zum Thema individuelles Wohnen einfallen lassen. Allein dass jede Wohnung eine eigene Etage

hat (und auch mit Aufzug zu erreichen ist), fällt ins Auge. Vor allem in dem Penthouse (71 Quadratmeter) entsteht dadurch ein individuell nutzbarer Außenbereich vor der Wohnungstür. Durchgangsverkehr entfällt – wer hierher kommt, kommt gezielt. Die drei darunter liegenden Wohnungen sind mit 75 Quadratmetern etwas größer. Sauer: „Das ist ideal für Paare, die sich verkleinern wollen und beispielsweise ein Haus mit Garten gegen eine Eigentumswohnung eintauschen wollen. Die Wohnungen sind sehr gut ausgestattet: helles Eichenparkett, eine hochwertige Einbauküche mit Miele-Geräten, Dreifachverglasung, zentrale Lüftungsanlage und ein ebenfalls hochwertiges Bad. Bis auf die große Glasfront im offenen Wohn-, Ess- und Küchenbereich sind alle Fenster mit Rollläden ausgestattet.“

Die Fensterfront verläuft parallel zum Balkon beziehungsweise zur Dachterrasse über die gesamte Breite der Wohnung und sorgt

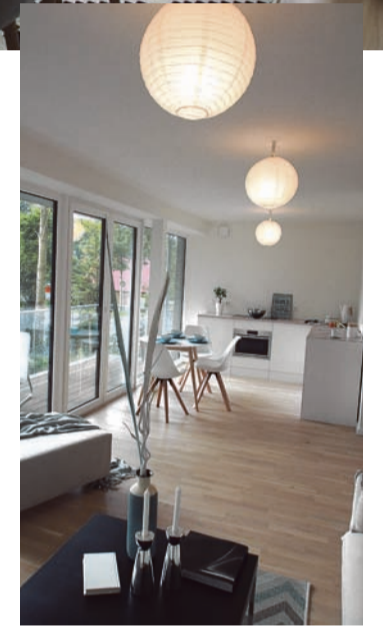
für eine helle und offene Wohnatmosphäre. Sauer: „Das ist nichts für jemanden, der sich verkriechen möchte. Wer es allerdings offen, hell und leicht mag, der ist hier genau richtig.“

Hell und leicht

Die drei großen Wohnungen haben zusätzlich zum 25 Quadratmeter großen Wohn-, Ess- und Küchenbereich zwei Zimmer und einen Vario-Raum – beispielsweise für einen zusätzlichen Kleiderschrank und Abstellfläche, denn das Haus hat keinen Keller. Alle Räume sind mit Datenleitungen verkabelt. Die Penthouse-Wohnung hat nur einen zusätzlichen Raum, wäre also eher etwas für einen Singlehaushalt. Ein zweiter Raum ließe sich zu Lasten des Wohnbereichs abtrennen. Wer ein Fahrrad abstellen möchte, findet im Garten einen Designer-Schuppen. Das Haus erfüllt KfW70-Standard und liegt etwas in einen Hang hineingebaut am

Marmstorfer Weg 173. Der Marmstorfer Hof ist einen Steinwurf weit entfernt auf der anderen Straßenseite – der Feuerreich und das sich anschließende Landschaftsschutzgebiet Appelbüttele Tag sind in wenigen Minuten zu Fuß erreichbar. Der Clou: In entgegengesetzter Richtung verfügt das Grundstück nach etwa 100 Metern über einen privaten Eingang zum Harburger Stadtpark. Wer lieber zum Shoppen fahren und das Auto auf dem Stellplatz stehen lassen möchte, findet vor der Tür eine Bushaltestelle. Von hier bis in die Hamburger City sind es mit öffentlichen Verkehrsmitteln allenfalls gute 30 Minuten. Dirk Sauer: „So eine Lage ist wirklich die Ausnahme. Das Objekt ist ein Schmuckstück.“ Hat allerdings auch seinen Preis. Eine voll ausgestattete Wohnung kostet 358 000 Euro, der Stellplatz 5500 Euro. Eine Courtage fällt nicht an. wb

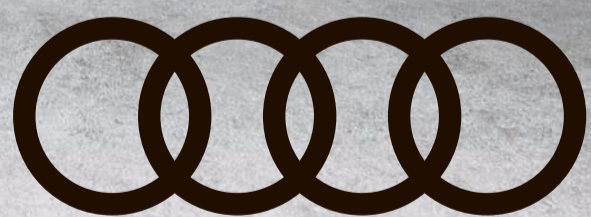
Web: www.dbsimmobilien.de



Der Wohn-, Ess-, und Küchenbereich in der großen Variante: Diese Küche ist noch eine Attrappe. Die Einbauküchen sollen bis Ende September montiert sein.



DAFÜR
GIBT MAN
GERN
SEIN LETZTES AUTO



Der Audi A4 mit
bis zu €8.500
Umweltprämie¹.

Ein attraktives Leasingangebot für Businesskunden²:

z. B. Audi A4 Avant 1.4 TFSI, 6-Gang*

Brillantschwarz, 16" Aluminium-Schmiederäder im 5-Arm-Design, Audi connect Notruf & Service inkl. Fahrzeugsteuerung, Audi pre sense city, Bluetooth-Schnittstelle, Klimaautomatik, Mittellarmlehne vorn, MMI Radio plus, Start-Stop-System, Xenon plus u. v. m.

Leistung:	110 kW (150 PS)	Monatliche Leasingrate € 96,- Alle Werte zzgl. MwSt.
Sonderzahlung:	€ 0,-	
Jährliche Fahrleistung:	10.000 km	
Vertragslaufzeit:	36 Monate	
Monatliche Leasingrate:	€ 96,-	

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

*Kraftstoffverbrauch in l/100 km: innerorts 7,3; außerorts 5,0; kombiniert 5,8; CO₂-Emissionen in g/km: kombiniert 139; Effizienzklasse C.

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

¹ Die modellabhängige Audi Umweltprämie ist im Angebot bereits berücksichtigt. Sie gilt in der Zeit vom 08.08.2017 bis einschließlich 31.12.2017 für private und gewerbliche Einzelkunden beim Erwerb (Kauf/Leasing/Finanzierung) eines Audi Neufahrzeuges oder eines jungen Gebrauchtwagens (außer RS- und R-Modelle) und bei gleichzeitiger Verwertung eines auf Sie zugelassenen Diesel-Altfahrzeuges mit Abgas-Norm EURO 1 bis EURO 4 durch einen anerkannten Verwerter (Betriebe gemäß www.altfahrzeugstelle.de). Das Diesel-Altfahrzeug muss bei Abschluss des Kaufvertrages in den letzten 6 Monaten auf Ihren Namen zugelassen gewesen sein. Der Nachweis der Verwertung durch Sie oder den Audi Partner erfolgt über den Verwertungsnachweis gem. §15 FZV. Die Verwertung des Diesel-Altfahrzeuges muss spätestens 1 Monat nach Zulassung des Neufahrzeuges oder des jungen Gebrauchtwagens erfolgen und nachgewiesen werden. Fristende für die Zulassung auf Ihren Namen ist bei jungen Gebrauchten der 31.01.2018, bei Neuwagen der 31.12.2018.

² Das Angebot gilt nur für Kunden, die zum Zeitpunkt der Bestellung bereits sechs Monate als Gewerbetreibender (ohne gültigen Konzern-Großkundenvertrag bzw. die in keinem gültigen Großkundenvertrag bestellberechtigt sind), selbstständiger Freiberufler, selbstständiger Land- und Forstwirt oder in einer Genossenschaft aktiv sind. Bei der vom Kunden ausgeführten Tätigkeit muss es sich um seine Haupteinnahmequelle handeln.

Kuhn+Witte
Ihr Vertrauen ist unser Antrieb

Autohaus Kuhn & Witte GmbH & Co. KG

Allerbeekring 2-12, 21266 Jesteburg
Tel.: 0 41 83 / 93 30, Fax: 0 41 83 / 93 35 01
info@kuhn-witte.de, www.audi-partner.de/autohaus-kuhn-witte

Köhnke GmbH & Co. KG

Lüneburger Straße 9, 21244 Buchholz
Tel.: 0 41 81 / 9 08 00, Fax: 0 41 81 / 90 80 55
info@koehnke.de, www.audi-partner.de/autohaus-koehnke

Geschäfte machen in der Metropolregion

Wirtschaftstreff „Wir im Süden“ –
TAGEBLATT, B&P und Sparkasse laden ein

„Wir im Süden“ – das ist das Original von mittlerweile diversen Netzwerk-Veranstaltungen in und um Hamburg. Im Kern ist das Leitmotiv überall dasselbe: Kontakte knüpfen, Geschäftsbeziehungen pflegen, neue Umsätze generieren. Bei mittlerweile vier Wirtschaftstreffs im Hotel Lindtner in Harburg hat das immer so gut funktioniert, dass eine Neuauflage nie infrage stand. Am Montag, 6. November, ist das Hotel Lindtner in Harburg wieder der Treffpunkt für die mittelständische Wirtschaft in der Süderelberegion.

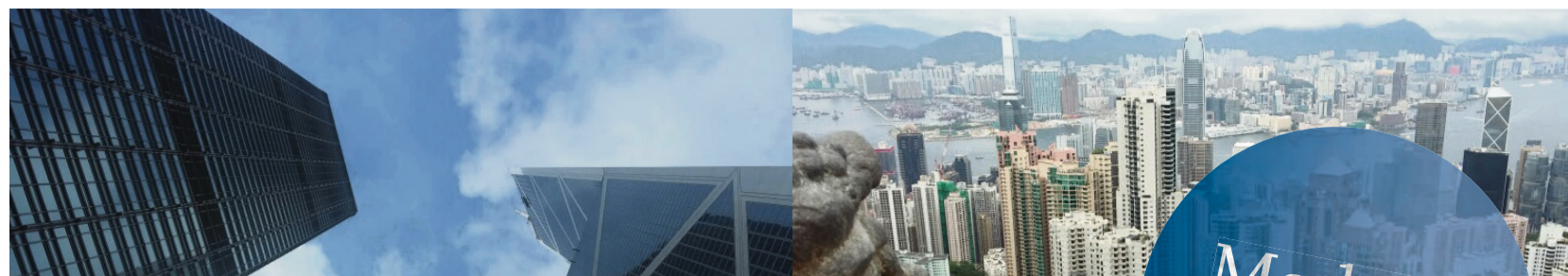
„Mit minimalistischem Aufwand große Erfolge erzielen“, das ist der Grundgedanke dieser Veranstaltung. Mit einem von den Veranstaltern gelieferten (oder von den Firmen mitgebrachten) Aufsteller (Roll-up) und an einem Bistrotisch können die Unternehmen über ihr Kerngeschäft informieren. Weil dieses System 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.

„Um die Süderelbe-Region als Basis für den wirtschaftlichen Erfolg zu nutzen, ist ein Netzwerk mit guten Kontakten untereinander notwendig“, sagt Wolfgang Stephan, der dieses Event mit der TAGEBLATT-Event-GmbH im Auftrag von TAGEBLATT und Business & People organisiert. Die Idee: Wer mindestens einen neuen Geschäftspartner findet, hat die Teilnahmegebühr schon gewinnbringend investiert.

Bei den vergangenen Veranstaltungen war – mehr oder weniger – 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 beispielsweise dabei, insgesamt bis zu 130 Unternehmen pro Wirtschaftstreff. Der messbare Erfolg: 92 Prozent der befragten Unternehmen fanden die Veranstaltung im vergangenen Jahr „sehr gut“ oder „gut“. Der Zeitrahmen von 12 bis 16 Uhr ist so konzipiert, dass die Unternehmen für die Vorbereitung keine und am Veranstaltungstag nicht zuviel Zeit investieren müssen, andererseits aber genügend Gelegenheit haben, um Kontakte und Geschäftsbeziehungen zu knüpfen.

■ Die Ausschreibung für den fünften Wirtschaftstreff „Wir im Süden“ hat begonnen.

Anmeldung und Infos im Internet unter
www.wirtschaftstreff-hamburg.de.



Made in
China?

Künstliche Intelligenz –

Strategieberater Wulf Schlachter über vernetzte Maschinen, die
Fabrik von morgen und die Erkenntnisse einer Businessreise durch Asien

Von Wolfgang Becker

Als in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts die ersten Manufakturen Konkurrenz durch die aufkommende Massenfertigung bekamen, konnte sich noch niemand so recht ausmalen, wie Industrie 1.0 die Welt verändern würde. Mittlerweile ist Industrie 4.0 erreicht – und die Vorstellungen über das Machbare sind ebenso diffus wie damals. Ein Beispiel: Ein deutscher Hersteller holt die Produktion aus den Billiglohnländern zurück nach Deutschland, möchte aber dennoch kurze Wege zum Kunden, denn im Zeitalter von Amazon & Co. haben sich die Menschen daran gewöhnt, dass die im Internet bestellte Ware am nächsten Tag geliefert wird. Wie soll das funktionieren, wenn der Besteller in Südamerika lebt? Mit Fragen wie diesen befasst sich Wulf Schlachter, Digitalisierungsexperte aus Buxtehude und Inhaber von DXBe Management- und Strategieberatung. Er hat soeben eine Asienreise durch fünf Länder – China, Hongkong, Taiwan, Südkorea und Katar – absolviert und dort Kunden besucht, von denen sich einige bereits auch mit der digitalen Fabrik von morgen auseinandersetzen.

Schlachter: „Meine aktuell umtriebigsten Kunden kommen vornehmlich vor allem aus den Bereichen des produzierenden Gewerbes, Automotive, Maschinenbau, Logistik und Bekleidungsindustrie. Thematisch ging es durchweg um Themen wie Vernetzung von Maschinen, Entwicklung und Cyber-Sicherheit – hier die Abwehr von kompromittierenden Sensoren zur heimlichen Datensammlung oder gar Selbsterstörung von Hardware. Eine zentrale Frage lautet jedoch stets: Wie bekomme



„Die deutsche Wirtschaft sollte sich nachhaltige Gedanken machen.“: Wulf Schlachter über die Themen seiner Asien-Kundenreise.

Foto: DXBe

ich die Produktion näher an die Endkunden. Dahinter steckt der Gedanke, die Produktion zentral zu steuern, die tatsächliche Fertigung aber dezentral dorthin zu bringen, wo die Produkte oder Teile gerade gebraucht werden. Denn das garantiert kurze Lieferwege – also geringere Transportkosten und besseren Lieferservice vor Ort.“

Heute bestellt, morgen da

Und: „Entsteht in einem Land wie zurzeit ein Lauf- und Bewegungs-Boom, dann müssen beispielsweise Laufschuhe oder Bekleidung möglichst auch dort produziert werden. Die automatisierten Produktionseinheiten können in irgendeiner Lagerhalle stehen, und die Ware kann sofort auf den logistischen Weg zum Kunden gebracht werden. Auch eine noch stärkere Personalisierung der Ware ist weiterhin im Trend. Heute bestellt, morgen da – mit genau der Farbe oder dem eigenentwickelten Design.“ Welche Auswirkungen solche Modelle beispielsweise auf das weltweite Reedereigeschäft haben werden, ist noch völlig offen. Mit Adidas ist ein deutsches Unternehmen bereits große Schrit-

te in diese Richtung gegangen. Jetzt hat sich das Traditionsunternehmen mit Siemens zusammengetan, um „die Produktion zu individualisieren, zu beschleunigen und transparenter zu gestalten“, wie die Fachzeitschrift CIO meldet. Im Kern gehe es um die Digitalisierung und Automatisierung in der „Speedfactory“. Wo so eine Roboterfertigung am Ende individuell gestaltete Laufschuhe ausspuckt, ist ganz egal – gesteuert wird zentral. Siemens ist demnach als Partner für digitale Fabrikautomatisierung und Simulation gefragt.

Schlachter kennt diese Beispiele und trifft auf entsprechende Anfragen bei seinen Kunden. Während viele Unternehmen in Deutschland noch grübeln, was Digitalisierung eigentlich tatsächlich bedeutet, sprechen die Chinesen bereits über Künstliche Intelligenz (KI), selbstlernende Systeme und Robotik im großen Stil. Schlachter: „Die chinesische Regierung hat 150 Milliarden Dollar bewilligt, um Entwicklungen im KI-Bereich voranzutreiben. Milliarden, nicht Millionen! Ich denke, das ist durchaus ein Anlass für die deutsche Wirtschaft, sich ernsthaft Gedanken oder auch Sorgen zu machen. Die Chinesen sind auf diesem Gebiet gerade extrem auf Recherche- und Einkaufstour. Sie verfolgen das Ziel, in China eine Art Silicon Valley für Künstliche Intelligenz zu schaffen.“

Ein weiteres Thema, mit dem sich Schlachter auf seiner Asien-Tour befasste: predictive analytics – Produktion auf Grund von optimierten Prognosedaten. Oder einfach ausgedrückt: Wie produziere ich heute das, was du morgen bestellen wirst? Dies sei ein Thema, an dem auch Amazon, Alibaba, Google, Zalando, aber natürlich auch Facebook dran sind. Eine Form der modernen Trendforschung.

Nutzen Sie die Werbeform „Bewegtbild“ für sich!

TAGEBLATT 

Produktionsfilm
Social Media Clips
Clip-Serie
Bewegtbild
Recruitingfilm
Imagefilm
Out-of-Home Spots

Visualisieren Sie Ihre
speziellen Leistungen
und Ihr Know-how
gegenüber Ihren Kunden.



Nichts ist emotionaler und lebendiger, als bewegte Bilder!
Weitere Informationen und Referenzen: www.tageblatt.tv

Sprechen Sie uns jetzt an:
Timm Hubert • Tel. 04141 936-273 • tim.hubert@hcmedia.de





BUSINESS & PEOPLE IST MEDIENPARTNER DES ARTIE FACHKONGRESSES 2017 – UNTERSTÜTZT DURCH (SIEHE OBEN)

Die Wirtschaftsförderung im Landkreis Harburg GmbH WLH und die Stabsstelle Wirtschaftsförderung der Kreisverwaltung in Winsen teilen sich die Aufgabe, den Landkreis als Wirtschaftsstandort zu positionieren. Dr. Alexander Stark leitet die Stabsstelle Kreisentwicklung, konzentriert sich unter anderem auf die Fördermittelberatung und nimmt eine Lotsenfunktion für interessierte Unternehmen ein. Wilfried Seyer ist als Geschäftsführer der WLH damit beauftragt, Raum für neue und bestehende Unternehmen zu schaffen, was sich unter anderem in der Entwicklung von Gewerbegebieten widerspiegelt. Beide verfolgen das Ziel, wohnortnahe Arbeitsplätze zu schaffen. Die Förderung technologie- und wissensbasierter Unternehmungen stellt einen besonderen Schwerpunkt dar. B&P-Redakteur Wolfgang Becker sprach mit beiden über das derzeitige Topthema: die Digitalisierung als Chance und Herausforderung.

Wo begegnet Ihnen das Thema Digitalisierung im Zusammenhang mit den Dienstleistungen, die Sie für die Wirtschaft anbieten?

Stark: Wir schauen natürlich auf die Trends. Bei dem ARTIE-Fachkongress in Osterholz wurden ja viele Themen angesprochen. Häufig werden Potenziale noch nicht genutzt – was dazu führen kann, dass Unternehmen auf einen Pfad geraten, der in den Ruin führen kann. Insofern ist das ein Punkt, bei dem wir versuchen, die Unternehmen zu sensibilisieren. Die ARTIE haben wir gegründet, weil die Wirtschaftsförderungen allein nicht das technische Know-how aufbauen können, um kompetent zu beraten. Digitalisierung taucht in unseren Beratungen immer wieder auf, wir müssen aber auch sagen: Viele Unternehmen haben dieses Thema einfach noch nicht auf dem Schirm. Die Dimensionen werden nicht erkannt. Manchmal sind es große Herausforderungen, weil sich beispielsweise die Kundenstruktur völlig verändert. Oder es sind vergleichsweise triviale Themen wie die Digitalisierung der Buchhaltung, die auf die Unternehmen zukommt.

Das betrifft doch auch die WLH, oder?

Seyer: Wir sind mitten in diesem Prozess, der bis Ende des Jahres abgeschlossen sein wird.

Wie fühlt sich das Thema an für jemanden, der sich seit Jahrzehnten sicher in der Wirtschaftslandschaft bewegt und nun plötzlich diesem Digitalisierungssog ausgesetzt ist. Das ist doch auch eine Frage, die gestandene Unternehmer betrifft – was löst das aus?

Seyer: Grundsätzlich macht das durchaus Spaß, vielleicht nicht gerade das trockene Thema Buchhaltung. Aber: Ich sehe, dass in der Tat noch ein hoher Aufklärungsbedarf besteht. Wir planen jetzt den Technologie- und Innovationspark. Natürlich wollen wir da eine digitalisierte Planung haben. Dazu sprechen wir sowohl mit der Hafencity-Universität als auch mit der Hochschule 21 in Buxtehude. An beiden Universitäten sollen Architektenwettbewerbe stattfinden. Dazu brauche ich ein 3D-Modell und die Möglichkeit, mir die Planungen dreidimensional mit einer VR-Brille anschauen zu können. Ich möchte einen Flug durch die Architektur machen und dies beispielsweise auch Ratsherren vorführen. Es ist aber gar nicht so einfach, heute ein Planungsbüro zu finden, das die Voraussetzungen für die Technik ge-



Im Interview: Dr. Alexander Stark (Stabsstelle Kreisentwicklung) und WLH-Geschäftsführer über die digitale Transformation aus Sicht der kommunalen Wirtschaftsförderung.

Foto: Wolfgang Becker

„Mut, Power und Visionen“

INTERVIEW Die Wirtschaftsförderer Wilfried Seyer (WLH) und Dr. Alexander Stark (Landkreis Harburg/Kreisentwicklung) zur Digitalisierung im Landkreis Harburg

schaffen hat. Kurz: Ich halte diese digitale Technologie für überlebensnotwendig für Unternehmen, die sich mit Planung und Architektur beschäftigen. Wer sich nicht jetzt darauf einstellt, der ist in ein, zwei Jahren genauso schlecht dran wie jemand, der heute vielleicht Microsoft Office nicht beherrscht.

Zwischenfrage: Wer das tun will, der muss investieren. Gibt es auf Landkreisebene für kleine und mittlere Unternehmen Fördermittel im Bereich Digitalisierung?

Stark: Ja, natürlich. Wenn man eine größere Investition tätigt, kann man auf Fördermittel zurückgreifen. Das gilt wohl gemerkt für kleine und mittlere Unternehmen. Seit 2007 bietet der Landkreis zusammen mit den Gemeinden ein eigenes Förderungsprogramm an. Das wird auch in Zukunft so bleiben und einen Investitionskostenzuschuss in Höhe von zehn Prozent ermöglichen. Das betraf in der Regel eine Betriebserweiterung mit neuen Maschinen und Gebäuden, aber es kann sich auch um ein größeres Software-Paket mit den entsprechenden Lizenzen handeln, also alles, was abschreibungsfähig ist. Allerdings müssen dabei dann auch neue Arbeitsplätze geschaffen werden. Daneben gibt es weitere Fördermöglichkeiten aus Landes-, Bundes- und EU-Mitteln. Im Oktober startet dazu eine gesonderte Aktion der IHK Lüneburg-Wolfsburg, dem Innovationsnetzwerk Niedersachsen und der ARTIE als „Beratungstour Industrie 4.0“, bei der sich Unternehmen aus dem Landkreis Harburg individuell vor Ort beraten lassen können.

Mein Eindruck mag täuschen, aber es scheint so, als ob Digitalisierung immer begrenzt angeschaut wird – als kurzfristige Verbesserung innerbetrieblicher Prozesse. In Asien sprechen Unternehmen über ganz andere Themen (siehe Seite 10). Selbst Adidas geht mit großen Schritten in eine Zukunft, die noch vor kurzem als utopisch bewertet worden wäre.

Seyer: Das ist ein extrem breites Feld. Ich habe kürzlich das Institut für Technische Logistik der TU Harburg besucht. Dort bekam ich über eine Virtual-Reality-Brille exakte Anweisung zum Ausbau des Motors eines

Gabelstaplers – bei der Vielzahl von Staplertypen ist das eine perfekte Hilfe für den Monteur.

Wir haben hier ein Innovationszentrum, planen einen Technologie- und Innovationspark. Was heute fast utopisch wirkt, ist morgen bereits überholt. Die Kurve zeigt exponentiell nach oben. Wie sollen gerade die kleinen Mittelständler-Unternehmen da Anschluss halten? Und wie sollen sie das finanzieren?

Stark: Das Spannende ist eher, sich bewusst zu machen, dass das Wissen entscheidend ist. Und: Auch die Vermarktung und die Markterschließungsmöglichkeiten werden ja schneller. Ich vermute eher, dass diese Entwicklung unsere Märkte durcheinanderwirbeln wird, wenn wir Mut, Power und Visionen haben, in diesem Feld voranzugehen. Das ist weniger die Frage von Millionen- und Milliardeninvestitionen. Wir hätten in Deutschland ja potente und kreditwürdige Autobauer, die vorangehen könnten. Aber sie machen es nicht.

Seyer: Es stellt sich hier die Frage, welche Rolle die kommunale Wirtschaftsförderung dabei spielt. Wir fördern ja nach wie vor nicht die Wirtschaft, sondern die Region durch Wirtschaftskraft. Das ist ein anderer Ansatz. Wir können zu keinem Geschäftsführer einer Firma gehen und ihm sagen: Nun digitalisiere das doch mal.“ Ich denke, wir sollten die klassische Marktwirtschaft nicht unterschätzen. Die Unternehmen haben in der Vergangenheit immer ihre Möglichkeiten gefunden. Und viele Firmen sind gut unterwegs. Aber: Für so einen großen Landkreis wie den Landkreis Harburg sind es wohl immer noch zu wenige, die in der Digitalisierung die Chancen für sich sehen.

Thema Hochleistungsinfrastruktur, sprich Datennetze. Wie sind wir da aufgestellt?

Stark: Ich denke relativ gut, wobei es mich immer wieder überrascht, in welchen Bereichen es doch noch Lücken gibt. Gerade in älteren Gewerbegebieten. Der Landkreis ist unterwegs, die Lücken zu schließen, aber den letzten Bauernhof wird man

nicht erreichen. Und wir hinken hinter der Entwicklung her, denn das, was von Bund und Land gefördert wird, ist nicht die Zukunft, sondern die Technik von vorgestern.

Die innerhalb der ARTIE kooperierenden Landkreise, Städte und Gemeinden verstehen sich als regionales Netzwerk zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit kleiner und mittlerer Unternehmen in der Region Nord-Ost-Niedersachsen. Im Mittelpunkt steht dabei die Organisation und Förderung eines aktiven und nachfrageorientierten Wissens- und Technologietransfers, eingebettet in die Strukturen der kommunalen Wirtschaftsförderung. Das seit dem Jahr 1999 bestehende Innovationsbündnis umfasst derzeit zehn Landkreise und hat sich zu einem anerkannten Modell für erfolgreiche interkommunale Kooperation und innovationsorientierte Wirtschaftsförderung im ländlichen Raum entwickelt. Beim diesjährigen ARTIE-Fachkongress stand die Digitale Transformation im Mittelpunkt – ein Thema, das Business & People in Kooperation mit der ARTIE journalistisch begleitet.

Da muss man sich schon fragen, ob nicht viel mehr Mittel in die digitale Infrastrukturgesteckt werden müssten.

Wie hat die WLH die Glasfaser nach Oelstorf gekriegt?

Seyer: Eine Übergangstechnologie in einem neuen Gewerbegebiet geht gar nicht. Ich habe schlicht und einfach verhindert, dass Kupfer in den Graben kommt. Und angekündigt, dass ich es im Notfall allein mache, die Glasfaser zu verlegen. Aber da habe ich als investierendes Unternehmen eine andere Rolle und andere Möglichkeiten als der Landkreis in seiner Eigenschaft als Behörde.

Stark: Die Kommunen sind in diese Rolle hineingedrückt worden. Warum setzt die Telekom noch auf Kupfer – und dann schauen wir uns mal an, wer da Hauptaktionär ist (der Bund, d. Red.). Da beißt sich die Katze in den Schwanz. Ich denke, ein Hauptproblem der Digitalisierung liegt darin, dass niemand weiß, wo sie eigentlich aufhört. Deshalb ist die Weichenstellung so schwierig.

Seyer: Wir sind an dem Punkt, an dem wir nicht wissen, was noch kommt. Wie soll ich etwas planen, von dem ich nicht weiß, dass es das geben wird. Hätte Henry Ford vor 150 Jahren die Menschen gefragt, was sie haben möchten, hätten sie gesagt „schnellere Pferde“.

» Web: www.artie.eu



Mit extra viel Stauraum.

Die V-Klasse. Genug Platz für jedes Abenteuer. Dabei ebenso komfortabel in der Ausstattung wie im Preis. Steigen Sie ein zu einer Probefahrt – jetzt bei Ihrem Mercedes-Benz Autohaus Hans Tesmer.

Die V-Klasse ab
34.990 €
Jetzt Probe fahren

Die Abbildung enthält Sonderausstattungen. Unverbindliche Preisempfehlung des Herstellers zuzüglich lokaler Überführungskosten.

Mercedes-Benz
Das Beste oder nichts.



hans tesmer

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, Luhdorfer Str. 130, 21423 Winsen, Tel.: 04171 8828-0
Südring 36, 27404 Zeven, Tel.: 04281 9314-0, www.tesmer.de

Design Thinking: Fehler erwünscht!

INTERVIEW Professor Christoph Ihl über
kreative Innovationsmethoden



Perspektiven verschieben, kreativ arbeiten – anders denken. Das alles bietet Design Thinking. Mit dieser Innovationsmethode lösen die Anwender Probleme aus der Sicht der Nutzer. Das Ziel ist es, Ideen und Prototypen schneller zu entwickeln und zu testen. Neues ausprobieren und dabei Fehler machen, ist ausdrücklich erwünscht. Entwickelt wurde Design Thinking von David Kelley, Gründer der bekannten Design-Agentur IDEO im Silicon Valley. Seine Methode greift zurück auf die systematische Vorgehensweise von Designern, die sich auf die Bedürfnisse der Nutzer fokussieren. In sechs Phasen analysieren Entwicklerteams Probleme und testen Ideen. Eine stetige Rückkopplung zwischen Entwickler und Zielgruppe, das Arbeiten in multidisziplinären Teams sowie ungewöhnliche Materialien, wie beispielsweise Lego, sorgen für eine dynamische Arbeitsweise. In den vergangenen Jahren hat Design Thinking einen regelrechten Hype ausgelöst. Professor Christoph Ihl, Design-Thinking-Trainer am NIT Northern Institute of Technology Management in Harburg erklärt, warum das so ist.

Was ist neu an Design Thinking?

So neu ist Design Thinking ja eigentlich gar nicht. Die Ursprünge liegen in den 80er-Jahren im Bereich Architektur und Stadtplanung. In den 90er-Jahren wurde die Methode vor allem durch die Universität Stanford und die Designagentur IDEO im unternehmerischen IT- und Geschäftskontext populär gemacht. Zu heutiger Zeit von Digitalisierung, Geschäftsmodellinnovation und Start-ups gewinnt Design Thinking auch im Zusammenhang mit anderen Methoden wie Lean Start-up und Agile Development weiter an Bedeutung. Neu ist die offene, interdisziplinäre, kommunikative und empathische Art und Weise, an Probleme und deren Lösungen heranzugehen.

Welchen Mehrwert hat Design Thinking für Unternehmer, und für wen ist die Methode geeignet?

Design Thinking ermöglicht Unternehmern, Probleme in verschiedenen Geschäftsbereichen gezielt zu strukturieren und aus Nutzerperspektive systematisch Lösungen zu erarbeiten. Der Mehrwert liegt darin, bei der Erarbeitung von potenziellen Lösungen von Anfang an die Nutzerakzeptanz in den Mittelpunkt zu stellen. An der Nutzerakzeptanz scheitern Lösungen in der Praxis weit häufiger als an technischen Barrieren. Die Methode ist hervorragend für temporäre Projektteams geeignet,

die sich mit einem spezifischen Problem beschäftigen, bei dem Unsicherheiten über die Nutzerakzeptanz eine große Rolle spielen.

Beim Design Thinking arbeiten die Entwickler in sehr kurzen Zyklen. Warum ist das sinnvoll?

Am Anfang eines Projektes herrscht meist große Unsicherheit darüber, welche Art von Lösung von den beteiligten Akteuren akzeptiert wird. Diese Unsicherheit kann viele verschiedene Aspekte betreffen und nicht in einem Schritt beseitigt werden. Deshalb versucht Design Thinking, einen Bezugsrahmen vorzugeben, in dem man verschiedene Aspekte der Unsicherheit schrittweise reduzieren kann. Nach jedem Schritt kann man seine Annahmen verwerfen oder weiter spezifizieren, um dem wahren Nutzerverhalten ein bisschen näher zu kommen.

Welche Rolle spielen ungewöhnliche Materialien wie Lego und bewegliche Möbel?

Design Thinking ist sehr visuell. Visuelle Stimuli sagen mehr als tausend Worte. Deshalb versucht man im Design Thinking, den Problemkontext und potenzielle Lösungen durch Prototypen visuell zu beschreiben. Dabei kann von Pappe über Lego bis hin zu digitalen Prototypen alles zum Einsatz kommen. Das hilft enorm in der Kommunikation sowohl innerhalb des Teams als auch gegenüber extern beteiligten Akteuren.

Inwieweit ist Design Thinking eine Methode, die Teams auch langfristig im Unternehmen anwenden können?

Design Thinking sollte zwar immer auf spezifische Probleme angewendet werden, die in einem gewissen Zeithorizont gelöst werden sollen, aber solche Probleme tauchen in Unternehmen ja immer wieder und an allen Ecken und Enden auf. Also ist es sehr hilfreich, wenn Unternehmen das Wissen um die Design-Thinking-Methode systematisch durch wiederholtes Anwenden aufbauen. So kann Problemlösen eine Kernkompetenz des Unternehmens werden.

■ **Im „Design Thinking Space“ des NIT Northern Institute of Technology Management können Unternehmen die Innovationsmethode erlernen und anwenden. Dieser eigens dafür angelegte Raum kann sowohl mit als auch ohne Trainer gebucht werden. Weitere Informationen unter: www.nithh.de/designthinking**



Abb. zeigt Sonderausstattung.



FÜR DIE NORM IST PLATZ IM KOFFERRAUM.

DER NEUE VOLVO V90 CROSS COUNTRY.

Freuen Sie sich auf einen Kombi, der sich abseits aller Konventionen bewegt: mit Pilot Assist und teilautonomen Fahrfunktionen bis 130 km/h sowie 210 mm Bodenfreiheit für Abenteuer abseits befestigter Straßen.

Erleben Sie es selbst: jetzt bei uns Probefahren.

AUTOHAUS
WERNER BRÖHAN
GMBH

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

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



„Schatz, wir müssen reden...“

Hilfreiche Methode: Mit Legosteinen und Figuren werden erste Ideen plastisch umgesetzt.

Trennen Sie sich von Ihrem Geschäftsmodell – Gestaltungsohnmacht angesichts der digitalen Transformation

Kodak – einst Marktführer und Pionier für Farbfilme, heute großer Verlierer der Digitalisierung; abgehängt von der Digital- und Handyfotografie. Das Problem: Der Konzern verteidigte zu lange sein altes, bis dato erfolgreiches Geschäftsmodell und verpasste so den Anschluss. Wie Kodak geht es heute vielen Unternehmen. Statt in ihre Zukunft zu investieren und sich selbst neu zu erfinden, setzen sie auf den sicher geglaubten Erfolg und hängen Erinnerungen nach. Das NIT Northern Institute of Technology Management bietet Workshops an, in denen Unternehmer lernen, neue Geschäftsfelder zu erschließen – und sich nicht auf die bisherigen Erfolgsmodelle zu verlassen. Auf dem Campus der Technischen Universität Hamburg in Harburg hat sich das NIT zu einem Vordenker im Bereich der Digitalisierung entwickelt. „Ich treffe viele Unternehmer, die sich in einer Gestaltungsohnmacht befinden. Die Entscheider wissen, dass sie ihr Geschäftsmodell anpassen müssen. Sie wissen aber nicht, wie sie das anstellen sollen. Vielen fällt es sehr schwer, sich von ihren bisherigen Geschäftsmodellen zu trennen und neu zu denken“, sagt Geschäftsführerin Verena Fritzsche.

Es gibt Alternativen!

Der vom NIT angebotene Workshop „Agile Geschäftsmodellinnovationen“ richtet sich an alle, die lernen wollen, spielerisch Ideen für neue Produkte

und Dienstleistungen zu entwickeln. Trainer ist Prof. Christoph Ihl, Leiter des Instituts für Unternehmertum an der TU Hamburg. Mit bunten Post-its, Lego und beschreibbaren Wänden lädt der Design Thinking Space des NIT ein, kreativ zu sein und Spaß zu haben. Doch es geht um viel mehr, wenn aus losen ersten Gedanken, neue Geschäftsideen entstehen, die gefeiert, hinterfragt und/oder wieder verworfen werden. Vielen Führungskräften fällt spätestens dann auf: Es gibt Alternativen!

Mit Hilfe von agilen Innovationsmethoden können Unternehmer die Bedürfnisse ihrer Kunden besser befriedigen, das Geschäftsmodell erneuern und neue Geschäftsideen implementieren. Während des Workshops erarbeiten die Teilnehmer konkrete Maßnahmen, die sie direkt im Unternehmen anwenden können. Um innovativ zu arbeiten, stellen die Führungskräfte dabei althergebrachte Regeln auf allen Ebenen des Unternehmens in Frage. Ziel ist es, in Bewegung zu bleiben, sich rechtzeitig an die digitalen Möglichkeiten anzupassen und der Konkurrenz einen Schritt voraus zu sein.

➤ **Web: www.nithh.de**

Kontakt: Möchten Sie diesen Workshop mit Ihrem Team besuchen? Wenden Sie sich an Susanne Bannuscher-Hansen unter s.bannuscher@nithh.de.



Wie ich mit Lego neue Ideen baute

Ein Erfahrungsbericht von
Annette Brück, Beraterin für Digital
Transformation & Start-ups

„Ich muss zugeben: Als Erwachsene ist es ein bisschen verrückt, mit Lego zu spielen. Schwer vorstellbar, was Managerkollegen gesagt hätten, wenn sie mich mit den bunten Bauklötzen, Plastikbäumchen und Figuren gesehen hätten. Doch nach einer kurzen Phase der Skepsis und Zurückhaltung strahlten die anderen Teilnehmer und ich – denn es machte wirklich Spaß! Was im Berufsalltag leider nicht immer der Fall ist. Bei dem Workshop „Agile Geschäftsmodellinnovationen“ präsentierten wir unsere Ideen, indem wir sie mit Lego bauten. Keine leichte Aufgabe, aber wirkungsvoll. Diese Methode basiert auf den drei folgenden Prinzipien:

SPIELEN. Die Teilnehmer arbeiten in kleinen Gruppen. Im Spiel erwächst ein natürlicher Konkurrenzkampf um die besten Vorschläge. Diese werden in Frage gestellt oder weiter ausgebaut – die Teammitglieder bringen sich gegenseitig voran.

VISUALISIEREN. Abstrakte Ideen werden sichtbar und wir können sie anfassen. Studien zeigen,

dass Menschen besser lernen, wenn sie Modelle für ihre Ideen bauen.

KONKRETISIEREN. Indem wir unseren Ideen Form geben, werden noch unklare Gedanken sichtbar. Das hilft, sich mit ihnen auseinander zu setzen. Wir Teilnehmer hinterfragten uns stets selbst, ob unsere Elemente für die Idee wichtig sind, und auch, ob wir etwas Wichtiges vergessen hatten.

Die Lego-Phase war nur ein Teil des Workshops. Wir entwickelten Antworten auf konkrete Probleme. Zum Beispiel die Frage: Wie kann Gebäudereinigung mit digitalen Hilfsmitteln und Robotern effektiver gestaltet werden? Anhand dieses Beispiels, erprobten wir mit Professor Ihl die drei Themenschwerpunkte des Workshops: Kundenprobleme verstehen und analysieren, Geschäftsmodelle beschreiben und erneuern, Geschäftsideen testen und implementieren. Aus dem Workshop konnte ich so viele hilfreiche Methoden mitnehmen, die ich seither professionell anwende.“



Dr. Christoph Hancken, Geschäftsführender Gesellschafter der Klinik Dr. Hancken GmbH.



Gruppenbild von SAPV-Kooperationspartnern vor der wöchentlichen Fallbesprechung in der Klinik Dr. Hancken.



Zentrum für Strahlentherapie und Radioonkologie, Klinik Dr. Hancken.

„Da kann man noch ganz viel machen“

Spezialisierte Ambulante Palliativversorgung an der Klinik Dr. Hancken – Betreuung Schwerstkranker in der letzten Lebensphase

Der größte Wunsch vieler unheilbar kranker Menschen ist es, ihre letzte Lebensphase zu Hause in der vertrauten Umgebung mit ihrer Familie zu verbringen. Die Begleitung und Betreuung schwerstkranker Patienten stellt aber besonders hohe Anforderungen an Angehörige, Pflegekräfte und ihre behandelnden Ärzte.

Deshalb wurde an der Klinik Dr. Hancken im Landkreis Stade 2011 die Spezialisierte Ambulante Palliativversorgung (SAPV) Niederelbe ins Leben gerufen. Die intensive medizinische Versorgung von stationären Tumorpatienten in ihrer letzten Lebensphase wird seit 1991 in der Klinik praktiziert. Damals wurde die Klinik als eines von zwei niedersächsischen Instituten für ein bundesweites Modellprojekt zur Einführung der Palliativversorgung ausgewählt. Als vor sechs Jahren die spezialisierte ambulante Palliativversorgung bundesweit aufgebaut werden sollte, übernahm die Klinik Dr. Hancken mit ihrer großen Kompetenz auf diesem Gebiet die Organisation der SAPV im Landkreis Stade. Ein vierköpfiges Team erfahrener Palliativpflegekräfte koordiniert für den Landkreis Stade ein großes Netzwerk von niedergelassenen Ärzten und ambulanten Pflegediensten, die allesamt über eine Spezialausbildung in der Palliativpflege und der medizinischen Versorgung von schwerstkranken Patienten verfügen.

Intensive Betreuung

Geleitet wird das Koordinierungsbüro von Martina Sens, die seit 22 Jahren in diesem medizinischen Bereich arbeitet, dessen Aufgabe es ist, Menschen mit unheilbaren Krankheiten die letzte Lebenszeit so beschwerdefrei wie möglich zu gestalten.

„Wir bekommen die Patienten dann, wenn es keine Hoffnung auf Heilung, keine Therapie mehr gibt, um den fortschreitenden Krankheitsverlauf aufzuhalten und ihr Leben zu Ende geht“, erklärt sie. Wenn es oft heißt: „Da kann man nichts mehr machen.“

Diesen Satz hat Martina Sens schon oft gehört und immer auf ihre Weise beantwortet: „Da kann man noch ganz viel machen“, sagt sie energisch. „Gerade diese Patienten brauchen intensive Betreuung.“

Im Landkreis Stade arbeiten speziell ausgebildete niedergelassene Hausärzte, Allgemeinmediziner oder Internisten, eng mit Pflegediensten und den Palliativmedizinern der Klinik Dr. Hancken zusammen. „Wir sind keine Konkurrenz zu den Hausärzten, sondern wir füllen mit unserem Spezialwissen nur eine Lücke und unterstützen die Pflegedienste in ihrer Arbeit“, sagt Prof. Dr. Stefan Frühhauf, der als Chefarzt die Stationen für Onkologie und Palliativmedizin in der Klinik Dr. Hancken leitet.

Es ist ein gut eingespieltes Team. Wenn ein Patient für die ambulante Palliativversorgung angemeldet wird, organisiert die Koordinierungsstelle in der Hanckenklinik die Aufnahme des Patienten und informiert die Palliativpartner vor Ort. Berücksichtigt wird dabei der Wunsch des Kranken bei der Wahl der Ärztin oder des Arztes und des Pflegedienstes. In den meisten Fällen übernehmen die vier Mitarbeiterinnen des SAPV-Büros die Aufnahme, sie sprechen mit dem Patienten und seinen Angehörigen, stellen die Dokumentation des bisherigen Krankheitsverlaufs zusammen und bereiten die Anträge für die Krankenkasse sowie Anordnungen für Me-



Martina Sens, Leiterin der SAPV-Abteilung in der Klinik Dr. Hancken, Dr. Jan Sulzer, Facharzt für Allgemeinmedizin mit Palliativausbildung, Silke Grösser, Leiterin des Pflegedienst Vital.

dikamente und den Pflegebedarf vor. „Danach besuchen wir Ärzte den Kranken und beginnen mit der Beratung von Patient und Angehörigen“, erklärt Dr. Jan Sulzer. Der Allgemeinmediziner gehört zum Netzwerk und betreut neben seiner Praxis in Estebüggje im Schnitt fünf Palliativpatienten. „Wir verständigen uns mit dem Pflegedienst und sprechen die Besuche und Behandlungen ab.“ Jeder Pflegedienst, der zum Palliativnetzwerk gehört, muss mindestens drei in dieser palliativmedizinischen Versorgung ausgebildete Pflegekräfte haben. „Wenn wir Patienten betreuen, sind unsere Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen meist mehrmals täglich bei dem Patienten“, erklärt Silke Grösser, die den Pflegedienst Vital in Apensen zusammen mit ihrer Kollegin Bettina Will leitet. Wie intensiv die Betreuung ist, zeigen die Zahlen. Von Januar bis August 2017 wurden im Landkreis

Stade 147 Palliativpatienten und -patientinnen – pro Monat im Schnitt 30 Patienten – von den SAPV-Partnern ambulant versorgt, sie erhielten 890 ärztliche Hausbesuche und 4700 Einsätze der Pflegekräfte.

Linderung der Symptome

Im Vordergrund dieser speziellen Versorgung steht die notwendige medikamentöse und sprachliche Behandlungsintensität bei Schmerzen, Durchbruchschmerzen, Luftnot, Übelkeit und Angst vor dem Hintergrund des absehbaren Lebensendes. Diese kann nur durch die engagierte Zusammenarbeit verschiedener Berufsgruppen erreicht werden. Die häufigsten Krankheiten sind Krebserkrankungen, aber auch Herz- oder Lungenkrankheiten gehören dazu. In den meisten Fällen geht es darum, die richtige Kombination

von Medikamenten und Unterstützungsangeboten zu finden und sie so anzuwenden, dass die Patienten noch am Leben mit ihrer Familie und ihren Angehörigen teilnehmen können. Entscheidend für die Behandlung ist das subjektive Empfinden der Kranken: „Den Satz, der kann ja gar keine Schmerzen mehr haben, der hat ja schon so viele Schmerzmittel bekommen, gibt es bei uns nicht“, sagt Martina Sens. Wer Schmerz empfindet, bekommt auch Linderung. Wichtig ist dabei auch die Bereitstellung von Medikamenten für Notfälle: „Wir haben alle Möglichkeiten der modernen Schmerztherapie und können alle hochwirksamen Medikamente einsetzen“, sagt Dr. Sulzer. Jede Therapie wird ganz individuell auf den jeweiligen Krankheitsfall und den Zustand des Patienten abgestimmt – gemäß dem Leitmotiv der Palliativmedizin: „Dem Leben nicht mehr Tage, sondern den Tagen mehr Leben geben.“

Ständiger Austausch

Und jeder einzelne Fall wird in den wöchentlichen Teamsitzungen des SAPV genau besprochen. Dort findet auch ein ständiger Austausch von Erfahrungen unter den Ärzten und Pflegekräften statt. „Die Pflegekräfte sind durch die ständige Betreuung mit den aktuellen Verläufen am besten vertraut. Sie bekommen erste Anzeichen von Verschlechterungen mit und können die Ärzte im Team rechtzeitig informieren, wenn Änderungen in der Versorgung erforderlich sind. Deshalb ist eine enge Zusammenarbeit im Team entscheidend“, sagt Dr. Sulzer. „Dadurch können wir auch für den Patienten und seine Angehörigen extrem belastende Noteinsätze häufig verhindern.“

Jede Behandlung und jeder Einsatz, jede Veränderung im Krankheitsverlauf wird genau dokumentiert und steht allen Beteiligten in der elektronischen Patientenakte jederzeit zur Verfügung. Die wöchentlichen Fallbesprechungen erweitern durch den Erfahrungsaustausch die Kompetenz des gesamten Teams und jedes Teilnehmers. „Wir verfügen über eine Art Schwarm-Wissen. Das ist wichtig, weil in diesen letzten Lebensphasen der Patienten auch unberechenbare Verläufe eintreten können. Da kann es helfen, wenn wir schnell auf die kombiniert jahrzehntelangen Erfahrungen unserer Kollegen in ihren Praxen und in der Klinik Dr. Hancken zugreifen können“, sagt Dr. Sulzer.

Angst vor dem Sterben

Neben der medizinischen Versorgung übernehmen die SAPV-Kooperationspartner auch die psychologische Betreuung der Kranken. „Viele Patienten haben nicht unbedingt Angst vor dem Tod, wohl aber vorm Sterben“, hat Martina Sens immer wieder erfahren. Vor allem die Angst vor langem Leiden und Schmerzen quält viele Kranke. Da sind die Pflege-Teams gefordert: Aufklärung und viel Mitgefühl sind gefragt. Aber auch die Angehörigen brauchen Hilfe: „Für die Verwandten ist es oft viel schwerer zu akzeptieren, dass die Krankheit gewonnen hat und sie bald einen geliebten Menschen verlieren“, sagt Martina Sens.

Die Pflege eines Schwerstkranken belastet viele Familien schwer. Verlustängste, Hilflosigkeit, schlechtes Gewissen, nicht genug tun zu können, und die Pflicht, Alltag und Job trotzdem zu organisieren, stellen viele

Kooperationspartner im SAPV Niederelbe

ÄRZTE:

- Dr. med. P. Dürkes, Altes Land
- J. Hussmann, Drochtersen
- M. Jentzsch, Hammah
- L. Jung, Oldendorf
- Dr. med. J. Kallert, Stade
- Dr. med. N. Lenzi-Sommer, Ahlerstedt
- Dr. med. S. Metz, Kutenholz-Mulsum
- Dr. med. M. Rieckmann, Drochtersen
- Dr. med. A. Rieth-Kunert/ Dr. med. E. Höft, Stade
- Dr. med. J. Sulzer, Jork
- D. Waller, Stade
- MVZ Hämatologie, Onkologie, Strahlentherapie und Palliativmedizin Klinik Dr. Hancken, Stade

PFLEGEDIENSTE:

- Ambulanter Pflegedienst „Ambulantia“, Stade
- DRK Sozialstationen Stade, Kehdingen und Altes Land
- Ambulanter Pflegedienst „Stadt und Land“, Drochtersen
- SAM Pflegedienst, Buxtehude
- Pflegedienst Sonnenschein, Brest
- Pflegedienst Vital, Apensen
- Pflegeteam Altes Land

WEITERE DIENSTE:

- Hospiz-Gruppe Stade
- Krebsnachsorge Stade
- Apotheke im Medeum

Familien und Verwandte vor ungeheure Belastungsproben. Und nicht jeder Angehörige ist den Anforderungen dieser Situation gewachsen: „Das hat nichts mit Versagen oder Schwäche zu tun. Es gibt familiäre Umstände, die eine intensive Pflege eines sterbenden Angehörigen nicht ermöglichen. Dann ist die stationäre Aufnahme für den Patienten die bessere Alternative“, sagt Martina Sens. Auch da kann der SAPV helfen: „Wir kümmern uns um einen Platz in einem Hospiz oder auf unserer Palliativ-Station“, sagt Martina Sens. Die Entscheidung liegt allerdings bei den Patienten.

Und das gilt für die ganze Arbeit des SAPV. „Wir wollen, dass Patienten auch ihre letzte Lebensphase ihrem Willen entsprechend verbringen und selbst bestimmen können, was mit ihnen geschieht.“ Patientenverfügungen, in denen der Verfasser festlegt, welche lebenserhaltenden Maßnahmen im Ernstfall angewendet werden sollen, geben die Richtung für die Behandlung vor, wenn der Kranke nicht mehr ansprechbar ist. Solange sie aber noch für sich selbst sprechen können, haben die Patienten das letzte Wort, wie, wo und von wem sie betreut werden wollen.

➤ Weitere Informationen erhalten Sie unter:
Palliativteam Niederelbe (SAPV)
Harsefelder Straße 8
21680 Stade
Tel: 04141 / 60 43 43
Fax: 04141 / 60 42 70
e-Mail: ptn@hancken.de
www.hancken.de

Palliativversorgung

In der Palliativversorgung geht es um die umfassende Pflege und Betreuung von Menschen mit einer weit fortgeschrittenen Erkrankung und begrenzter Lebenserwartung. Dabei steht die Verbesserung der Lebensqualität der Patienten stets im Vordergrund. Die Versorgung folgt einem ganzheitlichen Konzept und berücksichtigt die medizinischen, psychischen, spirituellen und sozialen Bedürfnisse des Menschen in dieser Lebensphase.

Palliativversorgung sollte umfassend und multidisziplinär sein. Das Ziel ist die Verringerung von Symptomen und die Verbesserung der Lebensqualität durch individuell angepasste Therapien, um Schmerzen und Beschwerden wie Atemnot, Übelkeit oder auch Ängste zu lindern. Deshalb gehören neben den medizinischen Behandlungen und der speziellen Pflege auch seelsorgerische und emotionale Begleitung, psychosoziale Betreuung, Trauerarbeit zur Palliativversorgung.

Gute Palliativversorgung kann Leben verlängern und Lebensqualität erhalten. Deshalb sollte die Palliativversorgung rechtzeitig beginnen, lange bevor die Symptome der fortschreitenden Erkrankung für den Patienten zur unerträglichen Belastung werden.

Palliativmedizin

Die Palliativmedizin bietet Menschen mit einer lebenslimitierenden oder lebensbedrohenden Erkrankung die Vorbeugung und Linderung von Leiden durch klinische Behandlung, Versorgung und Unterstützung. In der Klinik Dr. Hancken arbeiten Onkologen, Internisten, Radiologen, Strahlentherapeuten und Psychoonkologen zusammen, um den Patienten mit fortgeschrittenen Tumorerkrankungen individuell angepasste Behandlungskonzepte anzubieten. Neben den medikamentösen Behandlungen können auch in der palliativen Betreuung nebenwirkungsarme und hocheffektive Strahlentherapien zur Kontrolle von Symptomen, die durch die Ausbreitung von Tumoren und Metastasen entstehen, sowie gegen Schmerzen und neurologische Beschwerden angewendet werden. Die Patienten können jederzeit auch stationär aufgenommen werden.

Business
& Health

KOLUMNE

Von **DR. OLIVER ZANTIS**,
Chefarzt für Kardiologie und
Internistische Medizin

„Sport ist Mord,
und Breitensport
ist Massenmord“

Dieses immer wieder von Sportmuffeln mit Winston Churchill in Verbindung gebrachte Zitat ist weder inhaltlich richtig, noch gibt es verlässliche Beweise, dass diese Aussage dem ehemaligen Premierminister tatsächlich zugeordnet werden kann. Ganz im Gegenteil: In seiner Biographie – zumindest in seinen jüngeren Jahren – lassen sich sogar belegte Hinweise für einen durchaus sportlichen und vielseitigen Lebensstil finden. Aus sportwissenschaftlicher Sicht spricht viel dafür, dass hierin auch die Grundlage für sein langes Leben gesucht werden kann.

Die positiven Effekte sportlicher Betätigung und eines aktiven Lebensstils auf fast alle Organe des Körpers sind seit langem bekannt. In den letzten Jahren nimmt das Wissen über die tatsächlichen Mechanismen auf unseren Körper zu, und immer mehr Studien belegen die positive Wirkung von Sport auf komplexe Erkrankungen wie beispielsweise Tumorleiden. Das Herz – als zentrales Organ unseres Körpers – rückt hierbei besonders in den Fokus.

Bereits 1957 konnte eine Studie an 31 000 englischen Busfahrern und Kontrollleuten zeigen, dass allein das tägliche Auf- und Absteigen der Treppe im Doppeldeckerbus zu einer signifikanten Abnahme des Herzinfarkttrisikos für die Kontrolleure im Vergleich zu ihren Kollegen führte. Heute wissen wir, dass die Lebenserwartung von Männern über 50, die sportlich aktiv sind, um bis zu 3,7 Jahre steigt und die Zeit bis zum Eintritt einer Herzkreislauferkrankung um bis zu 3,2 Jahre nach hinten verschoben wird. Bewegungsmangel wird mittlerweile neben Bluthochdruck, zu hohen Fettwerten, einer Zuckerkrankheit und Vererbung als eigenständiger Risikofaktor für das Herz angesehen.

Dennoch bestehen immer noch erhebliche Unsicherheiten bei der Frage, wie man „richtig“ Sport treibt und ob man auch Sport treiben darf, wenn das eigene Herz bereits erkrankt ist. Die Antworten sind einfach, denn eines ist sicher: Viel falsch machen kann man nur, wenn man nichts macht!

Die meisten Fachgesellschaften empfehlen eine 30- bis 60-minütige sportliche Betätigung an mindestens fünf Tagen in der Woche und ein zusätzliches moderates Krafttraining an zwei Tagen in der Woche. Bei den Ausdauerleistungen sollte ein Belastungsniveau von 50 bis 80 Prozent der maximalen Leistung erreicht werden. Diese einfache Empfehlung gilt für gesunde Menschen, aber auch für herzkranken Patienten. Und generell gilt: Je mehr, desto besser! Herzkranken Patienten sollten das Niveau ihrer Belastung jedoch in enger Absprache mit ihrem Kardiologen planen, um eine Überlastung zu vermeiden. Und auch ohne Vorerkrankungen können Extrembelastungen wie Marathonläufe oder Iron-Man-Veranstaltungen negative Effekte auf Herz und Gelenke haben. Auch hier ist eine sorgfältige Planung zum Beispiel mit einem Sportmediziner ratsam.

Wenn Sie also eine effektive und kostengünstige Strategie suchen, um ihre Herzgesundheit und ihre Lebensqualität zu verbessern und den modernen Zivilisationskrankheiten entgegen zu treten: Treiben Sie Sport! Und gestalten Sie ihren Alltag aktiv. Wenn Sie in Zukunft die Treppe anstatt den Aufzug nehmen, haben Sie bereits den ersten Schritt in die richtige Richtung getan.



HELIOS
Mariahilf Klinik
Hamburg



Dieser Mann kann durch Wände schauen

Ein Pionier der Endosonographie: Dr. Thomas Leineweber über Diagnoseverfahren und den Stand der Technik

Pixel kennt jeder, aber was sind eigentlich Voxel? Pixel sind Bildpunkte, die Farbwerte auf einer digitalen Rastergrafik definieren – zum Beispiel auf dem TV-Bildschirm. Die sogenannten „Picture Elements“ sind zweidimensional. Ein Voxel ist dagegen ein Volumen-Element innerhalb eines digitalen Rasters, also ein dreidimensionaler Pixel. Das klingt alles sehr theoretisch, hat aber praktische Bedeutung bei der Erzeugung von dreidimensionalen Bildern bei medizinischen Ultraschall-Anwendungen – ein Spezialgebiet von Dr. Thomas Leineweber, Chefarzt für Gastroenterologie und Allgemeine Innere Medizin an der Helios Marienhilf Klinik Hamburg in Harburg. Er ist ein Pionier der Endosonographie, bei der ein Endoskop mit Ultraschallkopf beispielsweise in den Magen oder den Darmtrakt eingeführt wird. Kurz: Dr. Leineweber kann durch Wände schauen.

„Wer die besten Bilder macht, bestimmt das Schicksal des Patienten.“
Dr. Thomas Leineweber

„Seit 1995 ist diese Technologie mein Thema. Ich gehöre sozusagen zur ersten Generation derer, die sich mit dem endoskopischen Ultraschall befasst haben“, sagt der 53-Jährige, der im Januar die Chefarztstelle übernahm. Dr. Leineweber ist Kursleiter der DEGUM-Stufe III und lehrt regelmäßig an der „Endo Club Akademie“ auf dem Gelände des UKE Hamburg (DEGUM ist die Deutsche Gesellschaft für Ultraschall in der Medizin). Er sagt: „Mich interessiert vor allem eines: Wie kann ich das Wissen weitergeben? Leider haben wir es mit einer extrem flachen Lernkurve zu tun. Es braucht einerseits erfahrene Gastroenterologen mit exzellenten Endoskopiekenntnissen, andererseits ein sicheres Gespür für die Diagnostik mit Ultraschall und Begeisterung für die Technik. Ein guter Arzt für Endosonographie sollte auf hohem Niveau endoskopieren und



Dr. Thomas Leineweber ist spezialisiert auf Endosonographie und verfügt mit diesem neuen Ultraschallgerät über die neueste Technik. Die Helios Marienhilf Klinik Hamburg blättert damit ein neues Kapitel im Leistungskatalog auf. Foto: Wolfgang Becker

sonographieren können. Das macht die Sache so kompliziert.“

Tragische Geschichte

Dass die moderne Endosonographie heute in der Diagnostik langsam mit der wesentlich teureren Computertomographie (CT) und der Magnetresonanztomographie (MRT) gleichzieht, ist zunächst der technischen Entwicklung, aber auch dem „Voxel-Man“ zu verdanken. Dahinter verbirgt sich die tragische Geschichte eines wegen Mordes zum Tode verurteilten Texaners, der in den 90er-Jahren verfügte, dass sein Körper nach der Hinrichtung für medizinische Zwecke bereitgestellt werden sollte. Joseph Paul Jernigan wurde am 5. August 1993 im Alter von 39 Jahren durch die Giftspritze getötet, anschließend eingefroren und in 1871 Scheiben von je einem Millimeter Stärke geschnitten. Die Schei-

Zur Person

Dr. Thomas Leineweber ist gebürtiger Südwestfale und Trompeter mit einem Faible für Orchestermusik. Sein Medizinstudium absolvierte er in Berlin, promovierte dort am Deutschen Herzzentrum und war schon fast auf dem Weg, Kardiologe zu werden – doch dann stieß er auf das Thema Gastroenterologie. Die Endosonographie steckte zu diesem Zeitpunkt noch in den Kinderschuhen. Nach Stationen in Bad Oldesloe, Lübeck sowie in mehreren Asklepios-Kliniken in Hamburg (Altona, Nord, Wandsbek) ist er nun in bei Helios Harburg angekommen. Mit Frau und zwei Kindern lebt er im Norden Hamburgs.

en. Der endoskopische Ultraschall kann jedoch in sieben Schichten die Magenwand darstellen und auch noch hinter die Tapete gucken. So hoch ist die Auflösung.“ Und nicht selten findet sich dort „hinter der Wand“ die eigentliche Ursache für Beschwerden, zum Beispiel in der Bauchspeicheldrüse oder im Gallengang. Dr. Leineweber hat viele Tausend Untersuchungen und Eingriffe mit dieser Methode gemacht und verfügt über ein sicheres Gespür, aber auch eine hohe Kooperationsbereitschaft mit der bildgebenden „Konkurrenz“: „Ich arbeite mit der Radiologie sehr gut zusammen. Wenn ich mir nicht sicher bin, hilft vielleicht ein CT oder ein MRT. Aber immer öfter ist es andersrum. Am Ende ist es immer das Ziel, einen sicheren Befund zu haben, um dem Patienten bestmöglich zu helfen.“ Mit der Endosonographie bietet die Helios Marienhilf Klinik Hamburg eine neue Technologie an, die es in dieser Form am Standort bisher nicht gab. Aber Dr. Leineweber räumt auch augenzwinkernd ein: „Unser Anspruch ist es, besser als die Radiologie zu sein. Dafür brennen wir.“ Für ihn ist „Qualität gleich Technik plus Geisteshaltung“. Was die Technik angeht, hat Helios nach der Berufung Leinwebers sofort hochgerüstet und „das derzeit beste Gerät am Markt“ beschafft, wie der Arzt sagt: ein Ascendus-Ultraschallgerät von Hitachi. Die Japaner gelten technologisch als führend. Kostenpunkt: 250 000 bis 300 000 Euro. Leineweber: „Das klingt teuer, ist aber im Vergleich zu CT und MRT sehr günstig. Man kann sagen: Wir machen mit billigen Mitteln Bilder mit einer Superauflösung. Und darauf kommt es an: Wer die besten Bilder macht, bestimmt das Schicksal des Patienten.“

Ein weiterer Vorteil der Endosonographie: Sie liefert Live-Bilder aus dem Körper, in Echtzeit. Leineweber: „Da können Sie zuschauen, wie die Gallensteine im Gallengang hin- und herflutschen. Technik auf diesem hohen Niveau gab es bislang nicht.“

Web: <http://www.eus-meets-voxel-man.de/deutsch/eus/index.html>

Das neue Team im Helios Brustzentrum

Hier sind Frauen in guten Händen: Dr. Christoph Großmann und Dr. Annika Hohnheiser arbeiten interdisziplinär

Brustkrebs ist mit Abstand die häufigste Krebserkrankung bei Frauen. Die gute Nachricht: Bis zu 86 Prozent der Betroffenen können geheilt werden. Beste Voraussetzung hierfür bietet das zertifizierte Brustzentrum der Helios Marienhilf Klinik Hamburg, das seit April durch ein neues Team geleitet wird: Dr. Christoph Großmann (40) als Ärztlicher Leiter und Dr. Annika Hohnheiser (32) als Zentrumskoordinatorin behandeln von nun an zusammen mit ihrem interdisziplinären Team rund 500 Brustpatientinnen jährlich. Pflegekräfte, Gynäkologen, Plastische Chirurgen, Strahlentherapeuten, Radiologen und Nuklearmediziner, Psychoonkologen, Pathologen, Sozialarbeiter, Palliativmediziner und Physiotherapeuten sind im Brustzentrum der Helios Marienhilf Klinik alle unter einem Dach vereint. Entscheidend für den Behandlungserfolg ist neben der medizinischen Betreuung auch das seelische Wohlbefinden, darum weiß man im Marienhilf: „Wir werden auch zukünftig den ganzheitlichen und individuellen Ansatz des Zentrums weiterführen und stehen der Komplementärmedizin offen gegenüber“, so das neue Leitungsteam. Bisher wurde das Zentrum liebevoll durch Angela Bernhardt geleitet und gestaltet. Nun wird es in ihrer Tradition übernommen und weitergeführt. Sowohl Dr. Großmann als auch Dr. Hohnheiser beschäftigen sich schon lange mit der Senologie, der



Doppelspitze im Helios Brustzentrum an der Marienhilf Klinik in Harburg: Dr. Christoph Großmann (40), Ärztlicher Leiter, und Zentrumskoordinatorin Dr. Annika Hohnheiser (32). Fotos: Helios

Lehre von der weiblichen Brust. Dr. Großmann ist zudem bereits Senior-Mammaoperateur und Dr. Hohnheiser befindet sich als Mammaoperateurin in der Weiterbildung hierzu. Gleichzeitig sind beide von der DEGUM (Deutsche Gesellschaft für Ultraschall in der Medizin) zertifiziert – sie können also über Ultraschall-Untersuchungen insbesondere Brustkrebs in frühen Stadien erkennen und diagnostizieren. Damit sind beide bestens für die Behandlung von Brustpatientinnen ausgebildet.

Paravertebral-Blockade

Unterstützt wird das Ärzte-Duo von der speziell ausgebildeten onkologischen

Fachschwester Heidi Schönheit und dem plastischen Chirurgen Dr. Jörg Elsner. „Wir freuen uns jetzt mit diesem erfahrenen Team als einziges Hamburger Brustzentrum südlich der Elbe arbeiten zu können“, betonen die neuen Ärzte. Ein besonderes Merkmal des Zentrums ist neben seinem familiären Team auch der schonende Ansatz in der Therapie. „In Marienhilf werden Brustpatientinnen mit einer Lokalanästhesie, also nicht in Vollnarkose, operiert. Das risiko- und schmerzarme Verfahren nennt sich Paravertebral-Blockade“, erklärt Dr. Großmann. Hiermit wird gezielt der Schmerz im Operationsbereich während und nach dem Eingriff ausgeschaltet, denn

die Wirkung hält bis zu 48 Stunden an. Unter sonographischer Kontrolle wird ein lokales Betäubungsmittel direkt in die Nervenbahnen gespritzt, die das Operationsgebiet versorgen. Die Patientinnen sind während der OP daher nur im Dämmer Schlaf: Sie erhalten ein leichtes Schlafmittel und hören Musik über Kopfhörer. Von der Operation selbst bekommen sie dennoch nichts mit.

„Das habe ich bis jetzt auch noch nicht erlebt: Die Patientinnen sind nach der OP gleich wieder fit, ansprechbar und erholt. Das ist ein wichtiger Bestandteil, der die Behandlung im Brustzentrum Marienhilf auszeichnet“, sagt Dr. Hohnheiser. Hinzu kommt die enge Zusammenarbeit der therapeutischen Operateure mit dem plastischen Chirurgen Dr. Jörg Elsner – er ist ebenfalls neu am Zentrum und kümmert sich um den Brustaufbau der Patientinnen. Durch ihn wird das weibliche Körpergefühl nach einer Brustkrebsbedingten Entfernung der Brust wiedergewonnen. „Damit bieten wir Brustpatientinnen eine umfassende Behandlung – von der Erstdiagnose über die Brust-OP bis hin zur Therapieplanung und im besten Fall dem erfolgreichen Abschluss der Therapie. Stets begleitet durch unsere Psychoonkologin und Kooperationspartner“, fasst Dr. Großmann das Konzept des Brustzentrums zusammen, das er nun mit Dr. Hohnheiser übernimmt. Ikk



Emily Weede, die Vorsitzende des Mühlenvereins, freut sich mit Politikern und Förderern über das besondere Jubiläum der Karoxbosteler Wassermühle. Ihr Verein hat mittlerweile mehr als 1000 Mitglieder und ist deutschlandweit der größte seiner Art.

Vom Ort der Arbeit zum Ort der Gemeinschaft

200 Jahre Karoxbosteler Wassermühle – Die Geschichte eines Industriedenkmals

Das Reetdach erstrahlt in neuem Glanz, und im frisch sanierten Schweinestall werden erstmals Kunstwerke präsentiert: Bei strahlendem Sonnenschein haben Mitglieder des vor fünf Jahren gegründeten Mühlenvereins und zahlreiche Gäste die offizielle Einweihung des sanierten Denkmal-Ensembles der Karoxbosteler Wassermühle gefeiert. 200 Jahre alt ist die Mühle, die für den zaghaften Beginn der Industrialisierung in der Nordheide steht, denn hier wurde damals mit Wasserkraft ein „Automationsprozess“ in Gang gesetzt.

Die Einweihungs- und 200-Jahr-Feier bildet sozusagen den Abschluss einer langen Geschichte, denn die Mühle ist über Jahre von Freiwilligen in Schwung gebracht worden. Im Jahr 2012 hatte

der Verein Wassermühle Karoxbostel das Hofensemble gekauft, auf dem die denkmalgeschützte Mühle steht. Damals waren die Gebäude kaum mehr als Ruinen. Doch die Mitglieder des Mühlenvereins – mit mehr als 1000 Mitgliedern mittlerweile der größte in Deutschland – packten unter Führung ihrer Vorsitzenden Emily Weede kräftig an und brachten die Mühle, das 200 Jahre alte reetgedeckte Haupthaus, die benachbarte Sägerei, das Backhaus und zuletzt den ehemaligen Schweinestall wieder auf Vordermann.

„Die Karoxbosteler Mühlenretter haben es geschafft, innerhalb von wenigen Jahren aus einem total heruntergekommenen Denkmal-Ensemble einen lebendigen Ort der Begegnung zu machen“, würdigte der Oberkonservator des Landesamtes für Denkmalpflege

Dr. Klaus Püttmann in seinem Festvortrag die Leistung der Mühlenretter. Die Nutzung eines denkmalgeschützten Gebäudes sei oftmals ein Problem. In Karoxbostel gebe es hingegen einen „ganzen Strauß“ von unterschiedlichen Nutzungen: Auf dem Mühlengelände finden Bildungsprojekte für Schüler, Kulturveranstaltungen, Führungen, Vorträge, Feiern und auch standesamtliche Trauungen statt. „Was würde es die Gemeinde wohl kosten, wenn Sie für diese vielfältigen Aktivitäten ein neues Zentrum bauen müsste?“, fragte Dr. Püttmann die anwesenden Politiker und Vereinsmitglieder.

Seevetals Bürgermeisterin und Mühlenfreundin Martina Oertzen würdigte in ihrem Grußwort die vielen tausend Stunden ehrenamtlicher Arbeit der Mühlenaktiven bei der Sanierung

Mit vereinten Kräften für den Nachschub zur 200-Jahr-Feier sorgen: Carsten Weede (von links), Ralf Meister und Heinrich Schuster.

des Denkmal-Ensembles: „Wenn der Verein vor fünf Jahren nicht den Mut gehabt hätte, diese Aufgabe anzupacken, ständen jetzt hier wahrscheinlich Reihenhäuser.“ Unterstützt wurde die beispielhafte Sanierungsaktion unter anderem durch Zuwendungen der Niedersächsischen Sparkassenstiftung und der Bingo-Umweltstiftung.

Rechtzeitig zur offiziellen Einweihung ist auch die 240 Seiten starke Festschrift des Vereins Wassermühle Karoxbostel erschienen. In vielen Artikeln und auf fast 1000 Fotos wird darin die Sanierung der Wassermühle und der angrenzenden Gebäude dokumentiert.



Klassik hautnah im KulturSpeicher

Noch vor der IMF-Premiere: Sparkasse lädt zum Factory Concert mit Haiou Zhang und Gästen

Grandios – mit einem anderen Wort lässt sich wohl kaum beschreiben, was die Künstler des diesjährigen Internationalen Music Festival (IMF) auf die Bühne gebracht haben. Der chinesische Starpianist Haiou Zhang, der das IMF vor acht Jahren mit dem Buxtehuder Dieter Klar gegründet hatte, trat mit dem französischen Streicher-Quartett Quartor Hermès und der Soloviolinistin Solenne Pa dassi auf. Noch vor der eigentlichen Premiere in Buxtehude bekamen die Harburger Gelegenheit, das anspruchsvolle Programm zu genießen. Grund: Die Sparkasse Harburg-Buxtehude hatte als langjährige Festival-Sponsorin zum Factory Concert in den KulturSpeicher im Harburger Binnenhafen geladen – eine fast intime Atmosphäre war damit garantiert, denn die Bühne nahm zentralen Raum ein und bot vielen Gästen eine ungewohnte Nähe zu den Interpreten. Die Kompositionen von Mendelssohn-Bartoldy, Georges Bizet/Franz Waxmann und Ernest Chausson forderten den Musikern höchste Konzentration ab und brachten eine ungeahnte Präzision bei teilweise fast rasender Geschwindigkeit hervor. Heinz Lüers, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Harburg-Buxtehude, freute sich über den großen Andrang. Die Karten waren restlos vergriffen – und trotzdem kamen Gäste in der Hoffnung, vielleicht doch noch Einlass zu bekommen. Wer dabei war, erlebte ein Feuerwerk der klassischen Musik auf höchstem Niveau. wb

Wir haben für Sie schon mal reserviert!

Die Elbe Kliniken suchen motivierte Mitarbeiter (m/w) in der Krankenpflege.

Als einer der größten Arbeitgeber in der Elbe-Weser-Region spielen die Elbe Kliniken als zukunftsorientierter kommunaler Klinikverbund im Gesundheitswesen eine wichtige Rolle. Wir bieten von der qualitätsgesicherten Grundversorgung bis zur spezialisierten Schwerpunkttherapie ein breites und abwechslungsreiches Leistungsspektrum an. Mit menschlicher und fachlicher Kompetenz versorgen unsere über 2400 Mitarbeiter jährlich mehr als 40.000 stationäre und 85.000 ambulante Patienten an den Standorten Stade und Buxtehude. Mehr Informationen unter www.karriere-elbekliniken.de



Elbe Kliniken Stade-Buxtehude GmbH
Bereich Personal
Bremervörder Straße 111 · 21682 Stade
personalservice@elbekliniken.de


ELBE KLINIKEN
STADE · BUXTEHUDE

So geht Stadtmarketing



Harburgs Citymanagement lädt zu Weinfest und mehr

Unter dem Motto „Beste Stimmung in der City“ wird am Sonntag, 1. Oktober 2017, das Herbst- und Weinfest in Harburg gefeiert. Während der dritten Großveranstaltung in diesem Jahr widmet sich der Verein Citymanagement Harburg e.V. ganz der „goldenen Jahreszeit“. Er präsentiert von 13 bis 18 Uhr ein vielseitiges Unterhaltungsprogramm für die ganze Familie und hofft auch auf Besucher aus der Harburger Nachbarschaft. Auch in den Centern und bei Karstadt, den Einrichtungsmärkten Roller, Kabs und Poco am Großmoorbogen sowie im Handelshof, bei OBI und im Bauhaus finden attraktive und vielseitige Herbst-Aktionen mit vielen Angeboten statt.

Feiern, schlemmen und genießen bei Livemusik auf der Bühne, mit Weinen und abwechslungsreichen kulinarischen Angeboten für jeden Geschmack, heißt es bereits am Samstagabend, 30. September, wenn um 19 Uhr das Weinfest auf dem Marktplatz am Sand startet – natürlich mit musikalischer Begleitung. Am Sonntag öffnen die Geschäfte in den Fußgängerzonen und den Besuchern der City wird ein interessantes Programm mit Spiel und Spaß geboten. Am Lüneburger Tor befinden sich Informationsstände der Tourismusverbände aus der Metropolregion Hamburg und ein Stand der Loki-Schmidt-Stiftung. Darüber hinaus kann man sich an Kunsthandwerkerständen viele Inspirationen und Ideen zum Selbergestalten holen.



Rüdiger Schütter ist Küchenchef in der Betriebskantine der NSB-Reederei in Buxtehude. Er kocht auch gern für auswärtige Gäste, die das Angebot ohne Anmeldung wahrnehmen können. Fotos: Wolfgang Becker

Wenn der kleine Hunger kommt . . .

. . . wartet schon NSB-Küchenchef Rüdiger Schütter – Mittagstisch in Buxtehude

Buxtehude ist eine vielseitige Stadt. Einerseits eine hübsche kleine Altstadt, andererseits eine außergewöhnlich breit aufgestellte Wirtschaftslandschaft. Wer hier arbeitet und mittags auf den „kleinen Hunger“ reagieren will, findet eine ganze Reihe gastronomischer Ziele – vom Imbiss an der Ecke bis hin zum gepflegten Mahl im Gewölbekeller des Hotels Navigare. Wenn allerdings nur 30 Minuten Mittagspause vorhanden sind und der Arbeitsplatz im Industrie- und Gewerbegebiet Alter Postweg liegt, kostet der Sprung in die Altstadt oft zu viel Zeit. Doch die Lösung liegt näher als gedacht: „Mehrere große Unternehmen haben ihre Kantinen geöffnet, sodass jeder dort essen kann“, sagt Kerstin Maack, Leiterin der Wirtschaftsförderung. Zwei liegen direkt im Gebiet Alter Postweg: Unilever und Claudius Peters. Mit der eher innen-

stadtnahen NSB Reederei an der Harburger Straße sind sogar drei reguläre Betriebskantinen für jedermann nutzbar. „In Buxtehude haben wir ja durchaus ein gutes gastronomisches Angebot“, betont Kerstin Maack. Trotzdem begrüßt sie die Öffnung der Betriebskantinen. Zu den genannten kommt – ebenfalls innenstadtnah gelegen – noch der Este Wohnpark für Senioren hinzu. Auch dort können Hungerige zu günstigen Preisen Mittagstischangebote bekommen – allerdings nur mit vorheriger Anmeldung. Für die Wirtschaftsförderin hat die Öffnung der Betriebskantinen noch einen weiteren Aspekt: „Man könnte sagen: Hier trifft Synthopol auf Unilever – es entstehen Kontakte, vielleicht sogar Kooperationen.“

Rüdiger Schütter ist Küchenchef in der NSB-Betriebskantine. Der Raum ist sehr gepflegt und einladend. Im Nebenraum

besteht darüber hinaus die Möglichkeit, separate Geschäftsessen zu veranstalten. Schütter: „Dann kochen wir auch à la carte.“ Den Raum schmückt eine kleine, aber feine Destillationsanlage, in der NSB Balvados hergestellt – ein limitierter hochwertiger Buxtehuder Apfelbrand. Kurz: Diese Adresse macht richtig was her. Der reguläre Mittagstisch, ein kleines Drei-Gänge-Menü nach Wahl inklusive Kaffee oder Tee, wird montags bis donnerstags zwischen 11.30 und 14 Uhr angeboten. Anmeldung ist nicht nötig, Parkplätze sind auf dem Gelände an der Harburger Straße vorhanden.

Auch Unilever lädt ins Betriebsrestaurant. Am Alten Postweg 25 gibt es täglich zwei Menüs zur Auswahl, außerdem ein vegetarisches Angebot und ein Salatbuffet. Im selben Gebiet stellt sich auch Claudius Peters auf auswärtige Mittagsgäste ein. Im Lunchcenter an

der Schanzenstraße 40 werden ebenfalls zwei Essen zur Auswahl sowie Vegetarisches serviert. Geboten wird in beiden Betriebsrestaurants eine solide Mischung von Bauernfrühstück über Seehecht und Welsfilet bis hin zu Rindergulasch und Kohlroulade. wb

■ **Betriebsrestaurant Unilever** geöffnet für externe Gäste: Mo. - Fr., 12.15 bis 14 Uhr Den Menüplan erhalten Gäste auch regelmäßig per E-Mail. Kontakt: Unilever-Buxtehude. 1736@sodexo.com

■ **Kantine bei Claudius Peters Projects GmbH** geöffnet für externe Gäste: Mo. - Fr., 11.15 bis 13.15 Uhr Der Wochenplan wird auf Wunsch zugemailt. Kontakt: empfang@claudiuspeters.com

Sparkasse
Harburg-Buxtehude

STADT
BUXTEHUDE
AM LÄNDER
TAGEBLATT
besser am Sonntag

Wirtschaftstreff WIR IM SÜDEN

ZEIGEN SIE, WAS SIE KÖNNEN!

Um die aufstrebende Region im Süden Hamburgs als Basis für den wirtschaftlichen Erfolg der eigenen Firma optimal nutzen zu können, ist ein Netzwerk mit guten Kontakten untereinander notwendig.

Das Hotel Lindtner in Harburg ist am Montag, 06. November, der Treffpunkt für die mittelständische Wirtschaft in der Süderelbe Region. Melden Sie sich jetzt an und nutzen Sie Ihre Chance!

Für rund 160 Unternehmen haben wir daher einen Rahmen geschaffen, um sich in lockerer Atmosphäre und mit minimalem Aufwand präsentieren zu können.

Mehr Informationen im Internet unter: www.wirtschaftstreff-hamburg.de – oder unter Telefon: 04161 / 714 335



JETZT
ANMELDEN
UNTER:

www.wirtschaftstreff-hamburg.de



Blick
Lüneburg

KOLUMNE

Von Jürgen Enkelmann,
Geschäftsführer der WirtschaftsförderungsgmbH für Stadt und Landkreis Lüneburg WLK

E-Mobilität: Keine einfache Lösung

Elektroautos sollen Mobilität und Umwelt versöhnen. Aber die E-Mobilität steht am Anfang und kann die Gesetze der Physik auch nicht aushebeln. Von 3,35 Millionen neu zugelassenen Pkw im Jahr 2016 waren gerade mal 11 400 Elektroautos. Trotz 4000 Euro Kaufprämie sind das nur 0,7 Prozent. Kernproblem der E-Autos sind die Hochleistungsbatterien, die in Millionenzahl benötigt werden. „Wenn die angestrebten zehn Millionen Elektroautos gebaut werden“, rechnet Hinrich Helms vom Institut für Energie und Umwelt (ifeu) vor, „werden allein dafür 383 Prozent des weltweit gewonnenen Lithiums und 43 Prozent des Nickels benötigt.“ Wo die Rohstoffe herkommen, lässt sich erahnen, nachdem sich China wichtige Schürfrechte in Afrika bereits gesichert hat. Aber die Herausforderungen der E-Fahrzeuge liegen nicht nur in der Batterieherstellung. Sie sind auch immer noch zu schwer, zu teuer, brauchen lange für die Ladung und reichen allenfalls für ein paar 100 Kilometer. Zwar wird auch in Deutschland an effizienteren Batterien geforscht, doch produziert werden sie in China und Südkorea. Es ist sicherlich kein Zufall, dass BMW im vergangenen Jahr die wichtigsten Mitglieder seines Entwicklerteams für Elektrofahrzeuge an einen chinesischen Konkurrenten verloren hat.

Elektroautos stoßen zwar keine Schadstoffe aus, sie sind deshalb aber nicht klimaneutral. Beim heutigen Strommix (zwei Drittel Kohle und Gas) liegt der CO₂-Ausstoß beim Stromer mit 199 Gramm je Kilometer sogar über einem Diesel (196 Gramm). Die guten Diesel-Daten beim CO₂-Ausstoß werden allerdings durch den hohen Ausstoß an Stickoxiden (NOx) überlagert. Seitdem in den USA die Manipulationen bei VW aufgedeckt wurden, stehen sie im Mittelpunkt der öffentlichen Diskus-

sion. Dass es den Amerikanern dabei nicht nur um Verbraucher- und Umweltschutz geht, sondern der Anti-Diesel-Kampf auch der eigenen Automobilindustrie dient, ist naheliegend. Die dortigen Autobauer produzieren kaum sparsame Diesel, dafür aber großvolumige und spritfressende Pick-ups und SUVs, an denen niemand Anstoß nimmt.

Weitere Möglichkeiten

Solange ungewiss ist, wie lange die teuren Akkus halten und wie man sie recycelt, sollten Benziner und Diesel weiter optimiert werden. Sicher reichen dazu Software-Updates allein nicht aus. Aber es gibt weitere Möglichkeiten. Nur eine davon ist die synthetische Herstellung von Diesel-Kraftstoff mit deutlich geringeren Stickoxidemissionen.

Weder Lüneburg noch die Metropolregion Hamburg sind Hochburgen der Automobilindustrie. Dennoch hängen auch hier viele Arbeitsplätze davon ab, dass Technologien nicht „verteufelt“ werden, bevor es wirkliche Alternativen gibt. Indem Mobilitätsdienstleistungen weiterentwickelt werden, kann dennoch für Mensch und Umwelt viel getan werden. Auch in und für die Metropolregion Hamburg. Ideen sind vorhanden. Sie sollten in Pilotprojekten erprobt und seriös bewertet werden. Der beim „Dieselgipfel“ vereinbarte „Mobilitätsfonds“ kann dafür allenfalls ein erster Baustein sein. Kurzlebige PR-Effekte sind aber ebenso wenig gefragt wie Schwärmerien.

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

Corinna Horeis hat ein ambitioniertes Ziel: Die Buchholzer Personalberaterin bietet einen Fachkräfte-Pool für die südliche Hamburger Metropolregion an. Foto: Susanne Kreuschmer

Hier finden Sie neue Mitarbeiter mit Prädikat „empfehlenswert“

Qualifiziert, geprüft und vorhanden: horeis consult Personalberatung bietet einen Fachkräfte-Pool an



Woran sind Unternehmen vor allem interessiert? An drei Dingen: Lage, Lage, Lage. Dieser oft zitierte Kalauer hat zwar einen durchaus beachtlichen Wahrheitsgehalt, aber es gibt noch einen vierten Lage-Aspekt: Die Lage am örtlichen Arbeitsmarkt, konkret: das Fachkräftepotenzial einer Region. Wer Unternehmen, egal in welcher Region, halten will, kann sich glücklich schätzen, wenn das Umfeld und die sogenannten weichen Standortfaktoren (Wohnen, Freizeit, Versorgung) stimmen. Während die Wirtschaftsförderer im Süden Hamburgs allesamt das Ziel haben, Unternehmen an den Standorten zu halten, hat die Buchholzer

Personalberaterin Corinna Horeis jetzt eine eigene Initiative gestartet, um ihren Beitrag zu dem Thema zu leisten: Sie hat einen Fachkräfte-Pool in der Metropolregion Hamburg Süd aufgebaut, insbesondere für die Landkreise Harburg, Stade und Lüneburg, aber durchaus auch mit dem Blick auf die Kreise Rotenburg, Uelzen, Cuxhaven und den Heidekreis.

„Ich finde es absolut wichtig, dass wir alles tun, um qualifizierte Fachkräfte in den Regionen zu halten oder für diese gewinnen. Doch was ist eigentlich eine qualifizierte Fachkraft? Ich habe einen Auswahlprozess definiert, der klärt, welcher Kandidat durch fachliche und persönliche Merkmale über-

zeugt. Wer in den Fachkräfte-Pool aufgenommen werden will, soll auch tatsächlich durch Kompetenz und Persönlichkeit überzeugen.“ Also ein potenzieller Mitarbeiter, den die Personalberaterin mit gutem Gewissen weiterempfehlen kann.

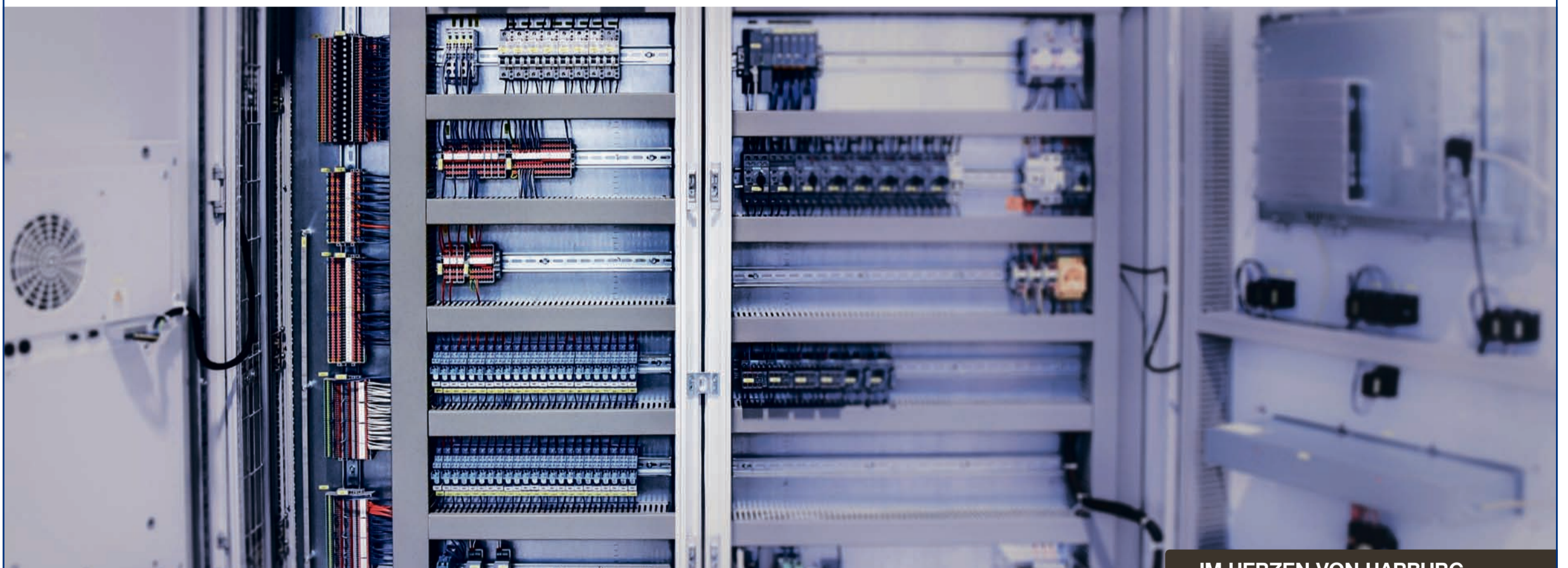
Gute Mitarbeiter in der Region halten

Das Konzept eröffnet Job-Suchenden den Weg zu einer geprüften Präsenz. Zugleich haben Unternehmen, die fachlich versierte Mitarbeiter suchen, hier eine Quelle, die im besten Fall zur Besetzung einer wichtigen Stelle führen kann. Corinna Horeis möchte

nicht nur vorhandene Fachkräfte in der Region halten, sondern zugleich neue hinzugewinnen. Das Angebot richtet sich gezielt an kleine und mittlere Unternehmen, die häufig nicht über große Personalabteilungen und entsprechende Such-Kapazitäten verfügen. Und: Arbeitgeber haben die Chance, qualifizierte Bewerber weiterzuempfehlen, die im Bewerbungsverfahren beispielsweise auf dem zweiten Platz gelandet und leer ausgegangen sind. Dasselbe gilt für Fachkräfte, die dem Personalabbau zum Opfer gefallen sind. In dem Horeis-Pool werden verfügbare und auch wechselwillige Fachkräfte mit anonymisierten Profilen nach Berufsgruppen aufgelistet. Der Auswahlprozess setzt ein per-

sönliches Interview mit einem Personalexperten sowie dessen Weiterempfehlung voraus. Ausgewählte Fachkräfte erhalten das Prädikat „empfehlenswert“. Der Zugang zu den vollständigen Kandidatenprofilen erfolgt direkt über horeis consult. Bei erfolgreicher Vermittlung wird ein Honorar vom Arbeitgeber entrichtet. Corinna Horeis: „Der Vorteil: In dem Pool sind wirklich nur verfügbare und geprüfte Kandidaten. Wer hier sucht, stößt auf qualifizierte und motivierte Bewerber aus dem Zielgebiet.“ Mehr als 50 Profile sind bereits online einsehbar. Tendenz steigend. wb

» Web: www.horeis-consult.de



IM HERZEN VON HARBURG

WIE SIE IHRE MASCHINE ODER ANLAGE OPTIMIEREN

Machen Sie Ihre Produktionsprozesse fit für die Zukunft.

Mit einer Neuprogrammierung und angepassten Modernisierung der Schaltanlage erhöhen Sie die Verfügbarkeit, Kapazität und Produktqualität und senken die Wartungskosten. Unter dem Strich deutlich kostengünstiger als eine neue Maschine.

Wie das geht, erläutern wir Ihnen gerne.

Zillmer Elektrotechnik GmbH
Nartenstraße 14a
21079 Hamburg

Telefon: 040 713 772 0
Telefax: 040 713 772 40

info@zillmer-elektrotechnik.de
www.zillmer-elektrotechnik.de





MAHNS MEINUNG

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

KOLUMNE

Neue Brüter braucht das Land

Atomausstieg und Energiewende sind seit Langem beschlossene Sache. Das Ende der Schnellen Brüter, Druck- und Siedewasserreaktoren ist besiegelt. Zumindest bei uns. Aber während nach und nach die alten Meiler landauf, landab abgeschaltet werden, entstehen – abgesehen von Hunderten von Windrädern hier im Norden – jede Menge neue Brüter. Und das auch noch meistens mitten in der Stadt.

Doch diese Brüter sind anders. Auch sie stellen Energie – zumindest im übertragenen Sinne – für unsere Wirtschaft bereit. Eine sehr innovative Energie sogar. Und in der Regel auch sehr umweltfreundlich. Anders als die „Kollegen“ brauchen ihre Brennelemente nach Durchlaufen der Betriebszeit allerdings kein Abklingbecken und auch kein Endlager. Letzteres wäre geradezu paradox, ja fatal. Nein, im Gegenteil, die Kettenreaktion in diesen Kraftwerken muss unbedingt weiter aufrechterhalten und möglichst noch weiter angeheizt, beschleunigt werden. Dies insbesondere bei den Schnellen Brütern, den „Acceleratoren“, bei dem die Brennelemente in der Regel nach bereits sechs Monaten ausgetauscht werden.

Bei den gewöhnlichen (Aus-)Brütern, den „Inkubatoren“, kann dies gerne mal drei Jahre und unter Umständen auch noch viel länger dauern, je nachdem, was da ausgebrütet wird – von der trendigen Gurkenlimonade über die lebensrettende Drohne bis hin zur antidegenerativen Gentherapie für Hund, Pferd und Mensch. Die erste Stufe dieser „Value Chain“ bilden allerdings die „Coworking Spaces“, eine Art offene Vorbrutzone. Hier treffen sich gleichgesinnte, interessierte oder teamwillige Brennstäbe zum gemeinsamen Anfahren (Run-up) des Reaktors, bis sie (eine Frage der Zeit) eine kritische Masse erreichen und eine Kettenreaktion auslösen. Allerdings keine Kernspaltung, sondern vielmehr eine Fusion.

Hilfe zur Selbsthilfe

Diese neuen Brüter bieten der Umsetzung neuer Ideen also einen geschützten Raum. Aber: Wer in einem warmen Nest sitzt und von vorne bis hinten betüddelt wird, der hat auch keinen Grund mehr, seine Glücke zu verlassen. Und da – ja klar – kommen wir zur Kehrseite der Medaille. Es musste ja eine geben. Keine Hochtechnologie ohne Nachteile. Was für eine Brut wird da herangezogen? Und ist das viele Brüten und Pampern vielleicht sogar kontraproduktiv? Ja und nein. Beim Flüggewerden helfen – ja. Das Fliegen übernehmen – nein. Da sind Eigeninitiative und Tatkraft gefragt. Hilfe zur Selbsthilfe. Und deshalb ist es eine der wichtigsten Aufgaben der neuen Kraftwerksbetreiber, genau darauf

zu achten. Nämlich ein Verlöschen der ersten zarten Konversionen genauso zu vermeiden, wie einen Meltdown im beschleunigten Erfolgsrausch.

Zu diesem Zweck können – wie auch im Kernreaktor – Brutzeit und -geschwindigkeit moduliert werden: Vor allem durch die dosierte Zuführung von Know-how, Kapital und Netzwerkpartnern. Dabei zeigt sich insbesondere Kapital als sehr wirksamer Moderator – es kann die Kettenreaktion stark beschleunigen (hohes Investment) oder aber auch gänzlich zum Abbruch bringen (gar kein Geld). Auch wenn weder Wasserstoff, Graphit oder Natrium eingesetzt werden, auch hier muss die Chemie stimmen.

Blieben wir noch ein bisschen bei der Technik. Die Betriebsphasen der Brennelemente werden gemeinhin mit Anglizismen wie „seed“, „growth“, „maturity“ und „exit“ beschrieben. Wobei mit Seed schon der Keim, mit Exit aber nicht der Notausgang gemeint ist. Und die Brennelemente, die jungen Unternehmen, die für ihr Vorhaben brennen, tragen den Begriff – na logisch... Start-ups. Auch hierzulande ist mittlerweile ein regelrechter Hype entstanden, und der Begriff „Start-up“ (nicht aber das Thema an sich) inzwischen mindestens so abgenutzt wie „Innovation“.

Gründerland Deutschland

Eigentlich ist dieses Treiben so neu für unser Land ja nicht, denn wir waren im Grunde schon immer ein Gründerland. Oder woher kommt unser (noch) gesunder Mittelstand? Und warum findet sich der Begriff „Gründergeist“ so nicht im Englischen wieder? Dennoch ist da natürlich noch viel Luft nach oben – beispielsweise im Umgang mit dem Scheitern. Stichwort Fehlerkultur. Oder insbesondere, was den Mut zum kontrollierten (Unternehmer-) Risiko angeht – dem Wagnis, Neuem eine Chance zu geben. Das behagt der auf maximale Sicherheit getrimmten deutschen Volksseele eben nicht wirklich – egal, ob Bank oder Bürger. Geld ist ja (neuerdings) da, aber was tun, wenn Bundesschatzbriefe keine Rendite mehr abwerfen und dem Sparkonto Strafzinsen drohen? Optionsscheine und Immobilienfonds? Vielleicht. Aber wie wäre es denn, in Brennelemente und Brüter neuer Bauart zu investieren? Denn ihr Betrieb und Ausbau sind auch in den nächsten Jahren alternativlos. Das ist so sicher wie die Halbwertszeit von Caesium 137.

PS: Alles klar? Nicht? Dann connecten Sie sich gerne mit uns. (Siehe auch Interview Seite 8, d. Red.)



Foto: Helm AG

Gutes Zeugnis für die Helm AG

Chemie-Handelshaus trägt das neue AGA-Siegel „Anerkannt Guter Ausbilder“

Zwei Ergebnisse haben Jens Engel besonders gefreut: 93 Prozent „seiner“ Auszubildenden haben noch nie über einen Abbruch nachgedacht, 98 Prozent können sich vorstellen, im Unternehmen zu bleiben. Engel ist Ausbildungsleiter bei der Helm AG in Hamburg und hat sich um das Siegel „Anerkannt Guter Ausbilder“ beworben, das der AGA Unternehmensverband neuerdings anbietet. Die Helm AG ist ein weltweit aktives Handelshaus für Chemikalien aller Art. Allein in der Zentrale an der Nordkanalstraße arbeiten 650 der insgesamt rund 1500 Mitarbeiter. Darüber hinaus ist das Unternehmen mit weltweit 50 Standorten in 35 Ländern vertreten. Jahresumsatz 2016: fast sieben Milliarden Euro. Jens Engel ist seit 1996 dabei und leitet seitdem die Ausbildung. 60 Auszubildende betreut er – vom Koch bis zum Dualen Studenten. „Wir bilden überwiegend Groß- und Außenhandelskaufleute und Kaufleute für Büromanagement sowie

Fachkräfte für Lagerlogistik und Köche aus – ausschließlich für den eigenen Bedarf. Duale Studenten haben wir in den Fachrichtungen BWL und Wirtschaftsinformatik.“ Für die 20 Ausbildungsstellen, die pro Jahr besetzt werden, gehen bei Engel 1000 bis 1200 Bewerbungen ein – die meisten für ein Duales Studium. Als der AGA das neue Siegel herausbrachte, war Jens Engel gleich dabei: „Das ist eine gute Methode zur eigenen Standortbestimmung. Wie nehme ich die Stimmung der Auszubildenden wahr, wie schätzen die Auszubildenden das Unternehmen und die Ausbildung ein?“ Mittlerweile hängt die Urkunde mit dem Siegel an der Wand im Büro des Ausbildungsleiters. Insgesamt stellten die angehenden Nachwuchskräfte ihrem Unternehmen anonymisiert ein gutes Zeugnis aus: hohe Übernahmequote, keine ausbildungsfernen Tätigkeiten, ein hohes Maß an Zufriedenheit. Engel: „Das hat uns sehr gefreut.“ Mit 80 Prozent gab es zudem eine ver-

gleichsweise hohe Rücklaufquote. Die Azubis nehmen an der Befragung online teil.

Parallel dazu werden die Ausbilder im Umfeld befragt, beispielsweise um Unterschiede in der Leistungsbewertung und in der Leistungswahrnehmung aufzudecken. Jens Engel: „Der Druck während der Ausbildung ist durchaus hoch, zugleich scheint die Belastungsgrenze der jungen Menschen zu sinken. Viele haben es nicht gelernt, mit Misserfolgen umzugehen. Oder sie sind es nicht gewohnt, korrigiert zu werden. Ich habe den Eindruck, dass die junge Generation das Leben zunehmend als schwer empfindet. Das ist ein Trend. So eine Ausbildung ist aber kein Feinwaschgang. Da muss man sich im Zweifel auch mal durchbeißen – was mancher erst lernen muss.“

wb



Sie möchten

„Anerkannt Guter Ausbilder“ werden?

Die Befragung besteht aus einem Unternehmensfragebogen und einer anonymen onlinebasierten Befragung der eigenen Auszubildenden. Voraussetzung ist die Beteiligung von mindestens fünf Personen (Duale Auszubildende, Duale Studenten, ehemalige Auszubildende/Studenten), um die Anonymität der Ergebnisse zu gewährleisten. Die Auswertung erfolgt durch Europanozert, einem unabhängigen Zertifizierungsinstitut. Auf Basis der Ergebnisse erhalten die Unternehmen Hinweise über ihre Stärken und Potenziale als Ausbildungsbetrieb.

Auskünfte gibt es zu den folgenden Themenbereichen:

- Qualifikationsvoraussetzungen & Auswahl
- Ausbildung

- Arbeitgeberbedingungen
- Arbeitszeiten & Flexibilität
- Motivation & Kooperation
- Arbeitssicherheit

Das Siegel „Anerkannt Guter Ausbilder“ steht für eine hohe Qualität der betrieblichen Ausbildung, eine hohe Zufriedenheit der Auszubildenden mit der Ausbildung sowie für ein großes Engagement des Ausbildungsunternehmens.

Die Befragung liefert Antworten auf folgende Fragen (auszugsweise):

- Fühlen sich die Auszubildenden über- oder unterfordert?
- Wie zufrieden sind die Auszubildenden mit der Ausbildung und den unternehmensinternen Angeboten?
- Wie hoch ist die Weiterempfehlungsrate als Ausbildungsunternehmen?

Im Auswertungsprozess wird nach wissenschaftlich festgelegten Qualitätskriterien ermittelt, ob das Unternehmen den Maßgaben für das Siegel entspricht oder ob es einzelne Punkte gibt, an denen nachgebessert werden kann. Mit dem Siegel „Anerkannt Guter Ausbilder“ können Unternehmen ihre Ausbildungsqualität öffentlich machen. Der AGA Unternehmensverband stellt alle relevanten Unterlagen und Informationen zur Verfügung. Das Siegel wird in dem Jahr der Befragung ausgestellt und hat eine Gültigkeit von zwei Jahren. Danach ist eine Re-Zertifizierung im Rahmen eines internen Audits möglich. Die Kosten: AGA-Mitglieder zahlen 1250 Euro, alle anderen Unternehmen zahlen 1550 Euro – jeweils zuzüglich Mehrwertsteuer.

Web: www.anerkannt-gute-ausbilder.de

NT
BEREIT FÜR DIE
DIGITALE ZUKUNFT?

www.nith.de/thinktank



Wir überwinden Grenzen für Ihren Erfolg.

Süderebe AG
Metropolregion Hamburg

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

www.suederebe.de



Ford(t)bildung im Autohaus Tobaben

Weiterbildung zum Geprüften Automobil Service Berater (GASB): Damit bietet das Unternehmen berufliche Entwicklungschancen und einen noch besseren Kundenservice

Vom Blaumann in die Kundenbetreuung – so könnte die Entwicklung eines Mitarbeiters des Autohauses Tobaben aussehen, der eine Zusatzausbildung zum Geprüften Automobil Service Berater (GASB) macht. Dass hier sehr viel mehr dahintersteckt als der Wechsel der Arbeitskleidung, weiß Absolvent Kavan Manne: „Obwohl ich hier meine Ausbildung zum Automobilkaufmann und anschließend zum Kfz-Mechatroniker gemacht habe, lernt man bei dieser Fortbildung nochmal einiges dazu.“ Um das GASB-Zertifikat zu erlangen, durchlaufen die Teilnehmer einen gut gefüllten Lehrinhaltsplan, der berufsbegleitend über eineinhalb Jahre im Ford-Schulungszentrum in Buchholz vermittelt wird. Als geprüfte Service-Berater führen sie dann die Informations- und Beratungsgespräche mit den Kunden und sind der erste Ansprechpartner in der Dialog-Annahme der Werkstatt. Ein Mehrwert für den Kunden, denn der Service-Berater geht auf die individuellen Wünsche ein.

Neue Impulse

Die insgesamt sechs Module beinhalten neben rechtlichen Grundlagen rund um das Automobilgeschäft besonders die unterschiedlichen Kommunikationsmittel, die im Umgang mit dem Kunden eingesetzt werden können. Verhaltensanalysen, Kommunikations- und Marketingstrategien und Claim-Management bilden die Schwerpunkte dieser Ausbildung. „Eine Win-win-Situation für den Betrieb und die Mitarbeiter gleichermaßen“, sagt Regina Möser, Serviceleiterin im Autohaus Tobaben. Sie begleitet als Ausbildungsverantwortliche die Teilnehmer bei der Weiterbildungsmaßnahme und freut sich, dass ihre Mitarbeiter neue Impulse aus den Schulungen mitbringen. So müssen die Teilnehmer als „Hausaufgabe“ ein Tagebuch führen, das täglich zum Beispiel das Verhalten der Kunden aufzeichnet: Hat er einen Termin, kommt er pünktlich? Die

Das Tobaben-Konzept: Mitarbeiter im Focus

In vielen Unternehmen wird durch Drill und Druck Leistung von den Mitarbeitern abverlangt. Doch es gibt auch Firmen, in denen sich ein Kulturwandel vollzieht und unkonventionelle Wege eingeschlagen werden. Die Tobaben-Unternehmensgruppe zählt zu den Betrieben der Automobilbranche, in denen sich die „New Generation“ der Unternehmensführung stark auf die atmosphärischen Mitarbeiterthemen konzentriert. Jan Busse und Dirk Busse, die beiden Geschäftsführer des Familienbetriebs, ist es gelungen, eine Firmenkultur zu schaffen, die das Ziel hat, die Mitarbeiter für Tobaben und für die tägliche Arbeit zu begeistern: „Durch Motivation, Ermutigung und Inspiration können die Angestellten ihre Potenziale entfalten – sie werden ernst genommen, als Mensch gesehen und haben dadurch mehr Spaß bei der Erledigung der Aufgaben und der Zusammenarbeit mit den Kollegen.“

Jan und Dirk Busse sind davon überzeugt, dass sich das menschliche Investment auszahlt, da sich die positive Stimmung im Haus auch auf die Kunden überträgt. Nichts beflügelt mehr als eine persönliche Atmosphäre, in der Menschen auf Menschen treffen – auch wenn es unter dem Strich um den Kauf eines Autos oder die Inanspruchnahme einer Serviceleistung geht. Das Tobaben-Konzept hat somit symbiotischen Charakter: Kunde und Mitarbeiter brauchen einander – und das soll der Kunde spüren, indem ihm ausführlich erklärt wird und aufmerksam zugehört wird. So wird auch der Weg frei für zuverlässige Alternativlösungen bei Problemen. Darüber hinaus sorgen Aus- und Fortbildungsmaßnahmen, eine intensive Feedback-Kultur und die starke Berücksichtigung der persönlichen Situation für eine hohe Identifikation der Mitarbeiter mit Tobaben. „Fair und freundlich“, der Tobaben-Slogan, wirkt so nach innen und außen gleichermaßen.

René Freise (links) und Kavan Manne mit Serviceleiterin Regina Möser in einem der regelmäßig stattfindenden Gespräche.

Foto: Julia Balzer

Ergebnisse werden gemeinsam analysiert und bei Bedarf einzelne Stellschrauben im Arbeitsprozess optimiert – für einen noch besseren Kundenservice.

Eine Frage des Vertrauens

Betriebswirtschaftlich ebenso sinnvoll ist der Fokus auf die Mitarbeiter selbst. In der GASB-Schulung werden reale Mitarbeiterkennzahlen des eigenen Betriebes ausgewertet und analysiert. Die Ergebnisse daraus stellen die Teilnehmer der Geschäftsleitung zur Verfügung. „Dieser Austausch ist effektiv, denn er dient der Steigerung der Produktivität der Mitarbeiter“, ist Regina Möser überzeugt. Nur mit zufriedenen Mitarbeitern erhalte man zufriedene Kunden und könne gemeinsam erfolgreich sein. Deshalb wird im Autohaus Tobaben der Mitarbeiter ganzheitlich gesehen, über Aufgaben offen und vertrauensvoll gesprochen und jederzeit Hilfe angeboten. Eine vertrauensvolle Zusammenarbeit mit den Mitarbeitern bilde die Basis für ein vertrauensvolles Verhältnis mit dem Kunden (siehe Kasten).

Mit dem Angebot dieser Fortbildung hat sich das Autohaus Tobaben frühzeitig auf die sich im gesellschaftlichen Wandel befindliche Arbeitsmarktsituation eingestellt. Fachkräfte werden in den sogenannten „Soft Skills“ geschult und lernen, über den Tellerrand zu schauen.

„Mein Ziel ist es, das Gelernte in meinem Betrieb im Sinne des Kunden umzusetzen“, sagt René Freise, der mitten in der Fortbildung steckt und sich darüber freut, auch für sich persönlich eine Menge mitzunehmen. Nach der Abschlussprüfung findet im Schulungszentrum ein jährliches „GASB-Profitteam-Meeting“ statt, das zum Erfahrungsaustausch mit Absolventen aus anderen Autohäusern dient und über aktuelle Marktgeschehnisse der Automobilbranche informiert.

IT & SOCIAL MEDIA



KOLUMNE

Von **TIMM HUBERT**
Mediaberater bei
hc media GmbH.
Die Digitalagentur
aus dem Hause
TAGEBLATT und
Goslarsche Zeitung

Das Gebot der Stunde: „Mobile first!“

Schnell mal nachschauen, um immer auf dem Laufenden zu sein oder sich direkt zu informieren. Smartphone an, Suche starten, Seite aufrufen. Tja, und dann fängt das Gefummel an: Text größer ziehen, um ihn überhaupt entziffern zu können, scrollen, rauf und runter, von links nach rechts und wieder zurück, um alles sehen zu können. Das macht keinen Spaß, kostet Zeit, runter von der Seite. Damit dem Betreiber eines Internetauftritts genau das nicht passiert, muss er ihn Smartphone-gerecht bauen lassen. Und zwar zuerst für genau das mobile Endgerät, also „mobile first“, dann erst für die größeren Endgeräte wie Tablet, Laptop und Desktop-PC. Denn das Smartphone ist zum ständigen Begleiter geworden und hat dadurch das Nutzerverhalten deutlich verändert.

Die Änderung des Nutzungsverhaltens durch das immer weiter wachsende digitale Angebot bestätigt die Studie „Digitale Mediennutzung in der DACH-Region 2016“ vom Bundesverband Digitale Wirtschaft (BVDW). Die Nutzung von Smartphones ist im Vergleich zu 2015 um zehn Prozent gestiegen – und das ist definitiv noch nicht das Ende. Die Top-Internetaktivitäten dabei sind: Mails empfangen/senden, Suchmaschinen nutzen, Online-Banking, Online-Nachrichten lesen, Preisvergleiche und Instant Messaging (WhatsApp etc.). Für unseren Alltag gilt das Motto: Nicht ohne das Handy! Es begleitet uns von morgens bis abends.

Die Benutzerfreundlichkeit ist wichtig

Merkmale von Smartphones: Sie haben keine große Darstellungsfläche und sind über Touchscreen zu bedienen. Designer und Programmierer von Webseiten und Onlineshops müssen sich daher beschränken: nur das Wesentliche, keine überflüssigen Elemente, eine übersichtliche Darstellung des Inhalts und eine einfache Navigation. Benutzerfreundlichkeit, die „Usability“, muss Leitgedanke sein. Eine Entschlackung des Internetauftritts kann später sogar der größeren Version für Desktop-PC und Laptop guttun.

„Mobile friendly“ ist eine Website zudem noch, wenn sie schnell lädt, wenn ihre Links zu lesen und anzuklicken sind. Bilder, vor allem beim E-Commerce über Onlineshops, sind unabdingbar. Sie sollten jedoch komprimiert werden, damit sie sich beim Aufrufen gleich zeigen und nicht durch langes Laden die Geduld des Nutzers strapazieren. Der könnte sonst schneller die Seite verlassen, als es dem Anbieter lieb ist.

Der fortschreitende Prozess der Digitalisierung und das Wachsen von digitalen Angeboten treiben die Veränderungen im Nutzungsverhalten stetig an. Als Resultat werden künftig immer mehr Menschen über ihr mobiles Endgerät auf Internetseiten zugreifen. Umso wichtiger ist eine nutzerfreundliche Usability der eigenen Internetpräsenz. Daher: „Mobile first“. Immer zuerst eine Website-Version für mobile Endgeräte, dann eine für stationäre Konzipieren lassen. Das Ziel muss sein, dass Smartphone-Nutzer gerne auf der Seite sind, weil sie sofort da und bestens bedienbar ist. Damit steigt letztlich die Konversionsrate. Will heißen: Aus dem interessierten Besucher der Website wird ein Kunde.

Wie sich eine für mobile Endgeräte konzipierte Internetpräsenz darstellt und im Vergleich dazu die für den stationären Rechner angelegt sein kann, zeigt die Seite www.business-people-magazin.de

Fragen an den Autor? tim.hubert@hcmedia.de

Arbeitgebermarke
Profilierung als attraktiver Arbeitgeber.

Recruiting
Gewinner im "War of Talents".

Talentmanagement
Sicherung der Schlüsselpositionen.

horeis consult

PERSONALBERATUNG
MARKE/ RECRUITING/ TALENTE

www.horeis-consult.de
Buchholz i.d.N. | Fon 04181.380 946 | Mobil 0170.77 49 170

**Selbst in Buxtehude sind ...
Digitalisierung, Internet der
Dinge & Industrie 4.0**

keine Unbekannten



www.dxbe.com



Politik & Wirtschaft

KOLUMNE

Von **Dr. Julia Verlinden**,
Sprecherin für Energiepolitik der Bundes-
tagsfraktion Bündnis 90/Die Grünen

Mit Windkraft zu nachhaltiger Wertschöpfung

Der Ausbau der Erneuerbaren Energien sorgt für Investitionen und positive wirtschaftliche Effekte – für Anlagen-Hersteller über Logistik- und Bauunternehmen bis hin zu Handwerk und Servicedienstleistern vor Ort. Für energieintensive Unternehmen wie beispielsweise Chemieindustrie bedeuten die Erneuerbaren die Chance, sich unabhängig von klimaschädlichen Brennstoffen, unsicheren Lieferketten und schwankenden Weltmarktpreisen zu machen. Auch kommunale Strukturen profitieren, wenn sich Unternehmen und Projekte aus dem Erneuerbaren-Bereich in der Region ansiedeln und über Gewerbesteuern zur Finanzierung öffentlicher Aufgaben beitragen. Gleichwohl hat die Bundesregierung in den sogenannten Netzausbaugebieten, zu denen auch die Region um Hamburg gehört, den Ausbau der Windenergie stark begrenzt. Damit beschneidet die schwarz-rote Koalition in Berlin Entwicklungsmöglichkeiten für die Region. Das eindimensionale Argument der Regie-

rung, für den schnelleren Ausbau der Windenergie fehle es an Netzkapazität, blendet die vielfältigen Möglichkeiten durch die Verknüpfung der unterschiedlichen Sektoren aus. So könnte ein Mehr an Windenergie beispielsweise zur Weiterentwicklung der Wind-Wasserstoff-Wirtschaft genutzt werden. Einige Unternehmen stehen dafür in den Startlöchern, sie warten nur auf die richtigen Signale aus Berlin. Mit solchen Innovationen öffnen sich für die hiesige Wirtschaft nicht nur neue und nachhaltige Geschäftsfelder. Sie tragen auch direkt zum Klimaschutz bei: Mit Wasserstoff aus Erneuerbaren Energien könnten in der Industrie, dem Verkehr und im Bereich Klimatechnik wesentliche Beiträge zur Reduzierung der CO₂-Emissionen erzielt werden, heißt es in einer Stellungnahme der ChemCoast e.V.. Diesen zukunftsweisenden Kurs wollen wir als Grüne unterstützen und so die Unternehmen fit machen für die nächsten Dekaden.



Ford Transit Custom Kombi

Platz satt und nicht zu durstig.

FORD TRANSIT CUSTOM KOMBI BASIS

Bordcomputer, Reifendruckkontrollsystem, Start-Stopp-System, Zentralverriegelung mit Fernbedienung

Bei uns für
€ **24.520,00** netto¹
(€ **29.178,80** brutto)

Abbildung zeigt Wunschausstattung gegen Mehrpreis.



Kraftstoffverbrauch (in l/100 km nach VO (EG) 715/2007 und VO (EG) 692/2008 in der jeweils geltenden Fassung): Ford Transit Custom: 7,1 (innerorts), 5,8 (außerorts), 6,3 (kombiniert); CO₂-Emissionen: 162 g/km (kombiniert).

Tobaben
www.fair-und-freundlich.de

Fair und freundlich!

Autohaus Tobaben GmbH & Co. KG · Buxtehuder Str. 84-92 · 21073 Hamburg
Harsefeld Buxtehuder Str. 2 · Stade Altländer Straße 9-11 · Buxtehude Westende 4 · Hamburg-Harburg Buxtehuder Str. 84-92
Tel. 04164 - 89 99 0 Tel. 04141 - 95 37 0 Tel. 04161 - 7 25 40 Tel. 040 - 76 62 61 0

¹Angebot gilt für einen Ford Transit Custom Kombi Basis 310 L1 2,0-l-TDCi Ford EcoBlue 77 kW (105 PS).



Programmierung

So macht Zillmer bestehende Schaltanlagen zukunftsfähig

Harburger Elektro-Dienstleister bietet individuelle Lösungen für die Steuerungstechnik an – „Experten mit langjähriger Erfahrung“

Seit zwei Jahren ist die Zillmer Elektrotechnik GmbH im Technologiezentrum Harburg ansässig. Das traditionsreiche Unternehmen ist technisch ganz vorne dabei. In das Leistungsportfolio wurde die individuelle Programmierung von Schaltanlagen und Steuerungen aufgenommen. „Wir wenden uns damit vor allem an mittelständische Produktionsunternehmen, die bestehende Schaltanlagen aufrüsten oder erneuern wollen und mit einer Programmierung nach modernen Standards deutlich mehr aus vorhandenen Maschinen oder Anlagen herausholen können“, erläutert Geschäftsführer Ulf Kock. „Damit werden die Anlagen wieder zukunftsfähig.“

Für den Bereich stehen bei Zillmer bis zu acht Fachkräfte mit großem Know-how in der Systemintegration und Programmierung zur Verfügung. „Das sind keine Theoretiker oder reinen Informatiker, sondern Experten mit langjähriger praktischer Erfahrung in der Prozesstechnik und Anlagensteuerung“, betont Kock. „Wir kennen die Feinheiten und Kniffe der Steuerungstechnik aus der Praxis – genau diese Erfahrung fließt in die Programme ein, und davon profitieren unsere Kunden.“

Einer der ersten Aufträge kam von der Linde AG. Er beinhaltete den Bau und die Programmierung einer neuen Schaltanlage für die Feuerung eines Industrieofens in der Stahlproduktion. „Die Herausforderung lag in dem komplexen Algorithmus, nach dem die verschiedenen Gase für die Ofenbeheizung geregelt werden“, berichtet Jörg Kramschuster, Leiter Technische Planung bei Zillmer. „Die Standardsoftware des Automatisierungssystems deckte das nicht ab, deshalb mussten wir dafür spezielle Module programmieren.“

Auf viele weitere Jahre

Sieben Experten von Zillmer waren immerhin drei Monate mit Planung, Bau und Programmierung der Schaltanlage beschäftigt, bevor diese beim Endkunden in der Schweiz in Betrieb genommen wurde. „Wir konnten das Konzept nicht zuletzt dank unserer langjährigen Erfahrung in der Prozesstechnik perfekt umsetzen. Die Bedienung und Überwachung der Anlage erfolgt jetzt mit einem zeitgemäßen Panel-PC“, sagt Kramschuster.

In einem weiteren Auftrag wurde ein etwa 30-jähriges Belichtungsgerät für die Herstellung von Dehnungsmessstreifen wieder fit gemacht. Kramschuster erklärt: „Hier haben wir die alte Platinensteuerung durch eine neue Schaltanlage ersetzt und diese entsprechend programmiert. Das Gerät ist damit für viele weitere Jahre konkurrenzfähig.“ Die Elektro-Experten von Zillmer stricken derzeit an einem ganz besonderen Programm: Im nächsten Jahr wird das Unternehmen 100 Jahre alt, und das soll gebührend gefeiert werden. „Wir planen aus diesem Anlass so einige Programmpunkte, lassen Sie sich überraschen“, verspricht Geschäftsführer Kock.



Foto: Jörg Kramschuster

INTERVIEW Neuprogrammierung von Schaltanlagen

Jörg Kramschuster, Leiter Technische Planung bei der Zillmer Elektrotechnik GmbH, im B&P-Gespräch

Warum macht es Sinn, die Schaltanlagen von funktionierenden Maschinen aufzurüsten und neu zu programmieren?

„Veraltete oder vom Hersteller abgekündigte Steuerungskomponenten steigern das Ausfallrisiko der Steuerungstechnik. Eine Erneuerung erhöht die Verfügbarkeit der Maschine sowie die Kapazität und Produktqualität. Zudem sinken die Wartungskosten. Auch regulatorische und technische Anforderungen werden besser erfüllt. Unter dem Strich ist das weit kostengünstiger als eine neue Maschine.“

Wird die Systemtechnik immer ausgetauscht?

Nein, je nach Anlagenzustand und Aufgabenstellung müssen wir nur einzelne Komponenten um- oder nachrüsten. Die meisten Effekte erreichen wir mit der neuen Programmierung der Schaltanlage. Natürlich gibt es auch Projekte, bei denen die komplette Schaltanlage erneuert wird. Doch auch hier spielt die praxisgerechte Programmierung eine große Rolle.



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

Als regionales mittelständisches Unternehmen ist die Volksbank Lüneburger Heide eG für ihre Kunden ein Ansprechpartner auf Augenhöhe. Die Bank übernimmt seit 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 – heute: Ute Stolberg. Sie ist als Abteilungsleiterin verantwortlich für die Unternehmensbetreuung in der Volksbank Lüneburger Heide eG, die dezentral vor Ort in den Teams in Buchholz, Lüneburg, Soltau und Winsen aufgestellt ist.

Kontakt: Volksbank Lüneburger Heide eG, Telefon: 0800 0965 100, www.vblh.de



Ute Stolberg bei ihrem Kunden, der Werner Hübner GmbH in Lüneburg. Die Firma unter Leitung von Hans-Georg Hübner fertigt im Bereich Lasermesstechnik, Medizintechnik, Maschinen- und Anlagenbau. Das Unternehmen beschäftigt 97 Mitarbeiter, bildet derzeit 13 Jugendliche aus und wurde kürzlich zum Ausbildungsbetrieb des Jahres im Metallhandwerk gekürt – zum dritten Mal nach 2009 und 2010.

Fotos: Andreas Tamme

Anleiten – begleiten – führen

PORTRÄT Ute Stolberg, Abteilungsleiterin Unternehmensbetreuung bei der Volksbank Lüneburger Heide eG, legt großen Wert auf Personalentwicklung

Welchen Berufsweg Ute Stolberg nach dem Abitur einschlagen würde, war ihrem Vater ziemlich klar. „Später könnt ihr machen, was ihr wollt – zuerst macht ihr eure Banklehre“, beschied er seinen beiden Töchtern. Gesagt, getan: Ute Stolberg, die ältere, beginnt ihre Ausbildung bei einer großen Bank in Lübeck. Zusammen mit 20 weiteren Azubis, die sie sogleich als ihre Interessenvertreterin wählen. „Mit Menschen zusammenarbeiten, etwas mit ihnen, für sie bewirken, das wollte ich in meinem Beruf gern umsetzen. Ich wäre damals auch gern Lehrerin geworden“, sagt sie. Dieses Ziel verfolgt sie, leicht abgewandelt, auch beim anschließenden Betriebswirtschaftsstudium an der Universität Hamburg, entscheidet sich für Personalführung und -entwicklung als Wahlfach. Und sie hält weiter Verbindung zu ihrer Bank, als „Werkstudentin“ und später, nach dem Diplom, als Trainee in Vorbereitung auf Führungsaufgaben. Doch der anschließende obligatorische Einstieg als Geschäftsstellenleiterin ist nicht mehr ihre Sache.

Sie schlägt ein neues Kapitel auf. Bei einer Raiffeisenbank im südlichen Schleswig-Holstein, wo vor nunmehr 21 Jahren ihr Weg im genossenschaftlichen Bankbereich beginnt. Sie kann sich dort in einem Bereich engagieren, den sie schon länger im Auge hat: im Geschäft mit Unternehmen und gewerblichen Kunden. Sie ist für alles verantwortlich – für die Beratung, die Verhandlung über Kredite, Vertragsgestaltung und -abwicklung. Sie lernt unterschiedliche Mentalitäten kennen und einzuschätzen, berät, verschafft ihren Kunden Freiräume, begleitet sie durch herausfordernde Zeiten und feiert den Erfolg mit ihnen. „Und doch hätte ich selber aber am liebsten Personalentwicklung gemacht.“ Wenige Jahre später bietet sich diese Chance tatsächlich: Als Leiterin der Kreditabteilung führt sie eine Abteilung von zehn Mitarbeitern. Mit der Verantwortung für Baufinanzierungs-, Firmen- und Gewerbekreditberatung umfasst ihre Aufgabe nun das gesamte Spektrum des qualifizierten Kreditgeschäfts.

Die Ernennung zur Prokuristin verbindet die Bank mit der Fortbildung zum Führungs- und Vertriebscoach. Dem folgt eine weitere kontinuierliche Coaching-Ausbildung, die die Mitarbeiterführung zum Ziel hat. „Entscheidend für den Erfolg der Bank ist es heute, die Mitarbeiter als besonderes Qualitätsmerkmal zu entwickeln und wahrzunehmen – als ein Alleinstellungsmerkmal, welches das Unternehmen wesentlich von anderen unterscheidet.“ Mit den Mitarbeitern stetig neue Wege zum gemeinsamen Erfolg zu finden und die erforderlichen Veränderungsprozesse zu begleiten, das ist im oft sehr sachlichen und zahlenorientierten Bankgeschäft ein Führungsthema, das den Unter-

schied ausmacht und das sich Ute Stolberg auf die Fahnen geschrieben hat. „Jeder Mensch hat die Fähigkeit, durch die Veränderung des eigenen Denkens, Sagens, Tuns in gleichen Situationen zu anderen, möglicherweise besseren Ergebnissen zu kommen. Unter Führung verstehe ich, meinen Mitarbeitern diese Freiheiten in dem vorgegeben betrieblichen Rahmen aufzuzeigen.“

Große Verantwortung

Ihre Aufgabe füllt sie aus. „Meine Tätigkeit war sehr breit aufgestellt, ich hatte auch eigene Kunden, insgesamt eine große Verantwortung.“ Aber irgendwann entsteht das Gefühl, im vertrauten beruflichen Umfeld nicht mehr weiterzukommen. Da trifft es sich gut, dass die Volksbank Lüneburger Heide eG gerade einen Generationswechsel in der Unternehmensbetreuung vorbereitet. So übernimmt sie hier am 1. April 2015 die Aufgabe als Abteilungsleiterin.

Dabei sieht sie sich nicht einfach als Chefin, sondern als fördernde Trainerin ihrer Mitarbeiter. Einmal im Jahr begleitet sie ihre Unternehmensbetreuer beim Kundenbesuch – bewusst nicht als Vorgesetzte, sondern als Coach. „Unsere Ziele möchte ich gemeinsam mit meinen Mitarbeitern und mit unseren Kunden erreichen. Dabei fixieren wir uns nicht auf Probleme, sondern denken in Lösungen:

Wie ist es jetzt – wie sollte es sein? Was kann ich selbst dazu konkret beitragen?“

Ute Stolberg ist es wichtig, auch weiterhin persönliche Ansprechpartnerin für die eigenen Unternehmenskunden zu sein und das Denken in Lösungen, das sie mit ihren Mitarbeitern umsetzt, auch selbst zu leben und erlebbar zu machen. „Der Austausch mit meinen Kunden auch zu Fragen der Personalentwicklung als Schlüsselfaktor für nachhaltigen Erfolg ist dann oft gemeinsames Gesprächsthema, weil wir hier als regionale mittelständische Unternehmen über alle Branchen die gleichen Herausforderungen haben.“

Präsent und zugewandt

Offen, präsent, zugewandt, nachhaltig orientiert – so ließe sich Ute Stolberg in aller Kürze beschreiben. Als einfühlsame Chorsängerin, nun schon seit 44 Jahren, im Chor ihrer Kirchengemeinde. Oder als begeisterte Hobbygärtnerin – ihr Mann hat sich dem Erhalt und der Pflege alter Apfelsorten verschrieben. Als Halterin einer kleinen Schar von Zwerghühnern, „ein Hahn, ein Huhn und drei Nachwuchskräfte“. Oder als ausdauernde Rad-Urlauberin, die mit ihrem Mann schon Reisen in 17 europäische Länder unternommen hat. All das ist ihr jedes Mal wieder eine tolle Erfahrung.

Ute Stolberg privat:
Hier erntet sie ihre eigenen Buschbohnen.



Die Bank, die zu Ihrem Unternehmen passt.



Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

Unser Geschäft basiert auf gegenseitigem Vertrauen, Zuverlässigkeit, Klarheit und persönlicher Beratung. Professionell und maßgeschneidert von der Existenzgründung bis zur Unternehmensnachfolge. Erleben Sie es selbst!



www.vblh.de

Volksbank Lüneburger Heide eG



PETER SENKBEIL
(KFZ-SERVICETECHNIKER VOLVO):

„Blech ist meine zweite Liebe.“

Der Liebe wegen ist er 2005 nach Stade gekommen, nachdem er 33 Jahre lang bei einem anderen Volvo-Autohändler gearbeitet hat. Da er sich kein Leben ohne die Marke Volvo vorstellen kann, führte ihn der Weg direkt ins Autohaus Werner Bröhan. Er ist heute noch fasziniert von der Philosophie des schwedischen Autobauers, der für die Sicherheit und Robustheit seiner Autos bekannt ist. Deshalb liebt er so sehr die Karosserie und das Schweden-Blech, aus dem er nur zu gern Beulen entfernt. Die Frage „Wo war nochmal der Schaden?“ ist das schönste Lob für ihn.

Wir sind Bröhan

Ein tolles Team, ein guter Draht
zur Geschäftsleitung und
überzeugende Produkte von
Volvo und Hyundai – So sehen
Mitarbeiter das Autohaus
Werner Bröhan.

Im Web:
www.autohaus-broehan.de



KLAUS NIEPER
(SERVICEBERATER HYUNDAI):

„Herr Nieper muss ran!“

Das sagt Klaus Nieper über sich selbst. Der 60-Jährige ist bei Kollegen und Geschäftsleitung dafür bekannt, dass er im Umgang mit Kunden lieber Probleme löst als schafft. Bereits seit mehr als 20 Jahren ist Hyundai seine absolute Lieblings-Automarke. Ein Glücksfall für beide Seiten, dass er 2003 ins Autohaus Werner Bröhan kam, um hier seine Begeisterung für diese junge, dynamische Marke zu leben und damit auch Kunden von ihr zu überzeugen. Es sei für ihn ein Glücksfall gewesen, die positive Entwicklung des koreanischen Autobauers zu begleiten, daran teilzuhaben und die Entwicklung im Autohaus Werner Bröhan erfolgreich zu gestalten.



CEYHAN MALCOK
(MECHATRIKER HYUNDAI):

„Herr Doktor, bitte... Wir brauchen eine Diagnose.“

Die Fehlerdiagnose ist das Spezialgebiet des 33-jährigen Gesellen, der als Fachkraft für Hochvolt-Systeme in Kraftfahrzeugen für Problemfälle bei Elektrofahrzeugen zuständig ist. Fehlersuche nur per Computer? Fehlerrunde, ohne Hintergrundwissen und Erfahrung bringe die beste Software nichts, um Fehlern im System auf die Spur zu kommen. Zu Beginn seiner Ausbildung zum LKW-Mechaniker war dies gar nicht sein Lieblingsfachgebiet. Nun ist er froh darüber, dass er sich vor ein paar Jahren an die Technik, die sich in Zukunft weiter entwickeln wird, herangetraut und sich spezialisiert hat. So werde er sich auch selbst weiter entwickeln.



MIKE VOIGT
(VERKAUFSBERATER TEILE
UND ZUBEHÖR):

„Hier hat immer jemand ein offenes Ohr.“

Wenn der gelernte Kfz-Mechaniker nicht dafür Sorge tragen würde, dass vom Filter bis zur Stoßstange alles zur rechten Zeit bereitsteht, würde ein reibungsloser Ablauf nicht funktionieren. Als abwechslungsreich und spannend beschreibt der 44-Jährige seinen Job. Mit Kollegen und Geschäftsleitung ist er gleichermaßen sehr zufrieden.

Texte und Fotos: Julia Balzer



MAXIMILIAN HOLST
(KFZ-MECHATRIKER):

„Wir wurden von unserem Betrieb in der Ausbildung sehr gut begleitet.“

Der 22-Jährige hat Anfang des Jahres ausgelernt und ist vom Autohaus Werner Bröhan übernommen worden. Der Geselle empfand es als sehr positiv, dass die Geschäftsleitung während der Ausbildung immer ihre Hilfe angeboten hat. So sei der Weg bis zur Abschlussprüfung so einfach wie möglich gewesen. Ob Karosserie oder Elektronik – er möchte die Entwicklung der Marke Volvo in beiden Bereichen begleiten.



STEFAN BENZ
(FILIAL- UND SERVICELEITER SOWIE
SERVICEBERATER VOLVO):

„Der transparente Umgang mit Zahlen zur Geschäftsentwicklung zeigt Vertrauen und fördert den persönlichen Unternehmertegeist.“

Die offene Kommunikation mit der Familie Bröhan schätzt der 54-Jährige ebenso wie das Produkt an sich. Volvo stehe für Sicherheit, Familienfreundlichkeit und ein tolles skandinavisches Design. Angefangen als Werkstattleiter im Jahr 2000 schraubt er heute noch gern privat an seinen drei Volvo 480er Youngtimern.



ALEXANDER WEBER
(KFZ-MECHATRIKER):

„Ich brauche schmutzige Hände.“

Der im Januar ausgelernte Kfz-Mechatroniker ist überzeugter Werkstattler. Überzeugt ist er auch von seinem tollen Kollegen-Team in Stade-Wiepenkathen, schätzt aber auch die Kollegen in Jork-Königreich und überhaupt die familiäre Atmosphäre im Autohaus Werner Bröhan. Deshalb freut er sich, dass er nach seiner Ausbildung vom Betrieb übernommen wurde und weiterhin insbesondere die Marke Hyundai bei der Entwicklung begleiten kann. Seine Familie hat er auch schon von der Automarke überzeugt.

Internetlösungen
Service
Netzwerke
Hardware
Software

sicher ist sicher

WIZARD
Computersysteme GmbH

Neue Straße 52 27432 Bremervörde www.wizard.de info@wizard.de
Vertrieb: 04761-9941-130 Servicehotline: 04761-9941-120

952 Meter lang, zehn bis 16 Meter breit, jede Menge Asphalt und Schotter und 15000 Zuschauer – das klingt nach Rallycross auf dem Estering. Am 30. September und 1. Oktober findet auf der Rennstrecke vor den Toren Buxtehudes der jährliche Höhepunkt des Rennbetriebes statt: das vorletzte Rennen im Rahmen der FIA World Rallycross Championship 2017 mit den allradgetriebenen Supercars (bis zu 600 PS) sowie die Finals der Europameisterschaft in den Klassen Super 1600 und Touringcars. 75 Teams sind am Start – allein für die Weltmeisterschaftswertung sind 23 einzelne Sprintrennen angesetzt. Rolf Lützwow vom Automobil Club Niederelbe e.V. (ACN) verspricht: „Bei uns gibt es an dem Wochenende Motorsport satt.“ Wer dabei sein möchte: B&P verlost drei mal zwei Karten für motorsportbegeisterte Leser, die sich an dem beliebten Rennwochenende im Fahrerlager anschauen dürfen. Der ACN richtet in diesem Jahr bereits sein viertes Weltmeisterschaftsrennen aus und erlebt dadurch einen ungeahnten Zu-



„Ein ganzes Wochenende Motorsport satt“

B&P verlost drei mal zwei Fahrerlager-Karten für die Rallycross-Welt- und Europameisterschaften auf dem Estering in Buxtehude

Da brennt die Luft: Das Fahrerfeld – hier beim WM-Rennen in Belgien – ist dicht zusammen und auf Rundkurs. Schade, dass Fotos keinen Sound übertragen ...

Foto: ACN

schauerzuspruch. Die Zahl der Tribünenplätze wurde bereits von 500 auf 1000 erhöht – trotzdem sind die Karten für diesen Bereich drei Wochen vor dem Rennen so gut wie ausverkauft. Für den VIP-Bereich

gilt das schon lange. Wer dennoch dabei sein möchte, kann spontan nach Buxtehude fahren. Lützwow: „Stehplätze und ein Besuch im Fahrerlager – das geht immer.“ (Tageskarte Stehplatz: 25 Euro am Samstag, 35 Euro am Sonntag, 55 Euro für beide Tage; Wochenendkarte Fahrerlager 70 Euro).

Am Start sind unter anderem die großen Namen der Rallycross-Szene: die Skandinavier Johann Kristoffersson (Führender in der Gesamtwertung), Petter Solberg und Mattias Ekström sowie der Deutsche Timo Scheider (derzeit auf dem zehnten Rang) und natürlich Lokalmatador Andreas Steffen. Ge-

fahren werden auf den ersten Blick „ganz normale Autos“ wie Polo, Audi, Ford und Peugeot. Erkennbar ist aber allenfalls die Hülle – diese Fahrzeuge sind Wölfe im Schafspelz und technisch so modifiziert, dass vom Original in der Regel kaum noch etwas übrig ist. Die Fahrer reisen mit Auto und Werkstatt an. Rolf Lützwow: „Wird ein Fahrzeug in einem Vorlauf beschädigt, wird es zur nächsten Runde repariert. Darauf sind die Teams vorbereitet.“ Er freut sich, dass mittlerweile auch die genannten Hersteller Rallycross für sich erkannt haben und stärker präsent werden.

So kommen Sie gratis rein

Gestartet wird in den Qualifikationsrunden jeweils mit fünf Autos. Vier Runden werden gefahren (Streckenrekord für eine Runde: 36,628 Sekunden). Im Finale geht es dann mit sechs Fahrzeugen über sechs Runden. Lust auf mehr? B&P verlost drei mal zwei Wochenendkarten inklusive Zugang zum Fahrerlager. Einfach auf die B&P-Homepage gehen und den Estering-Button anklicken. Die Verlosung endet am 27. September. Die Gewinner werden persönlich informiert und können Ihre Karten am Welcome-Center/Eingang Fahrerlager abholen. wb

» Web: www.business-people-magazin.de

Mahn, Grote, Weiss und Weber

Vier Namen stehen für channel hamburg 2.0

Der Verein schaltet unter neuer Führung von Flächenvermarktung auf Quartiersmanagement im Harburger Binnenhafen

Einem passenderen Ort für seinen Abschied aus dem Vorstand des channel hamburg e.V. hätte es nicht geben können: die alte Seifenfabrik, in der vor fast 30 Jahren alles begann. In seiner Abschiedsrede beeindruckte Arne Weber mit Fotos der Fabrik am Schellerdamm im Urzustand und des gesamten Binnenhafens als Industriebrache: „Ich denke, das war keine schlechte Idee, die Seifenfabrik 1988 zu kaufen!“ Das war vor wenigen Wochen und leitete den Wechsel an der Spitze des Vereins ein. Jetzt hat sich der neue Vorstand konstituiert. Vorsitzender und damit Nachfolger von Arne Weber ist Tutech-Geschäftsführer Martin Mahn, stellvertretender Vereinsvorsitzender wurde Dr. Ralf Grote, Leiter des Präsidialbereichs der Technischen Universität Hamburg (TUHH). Mit Christian Weber, Sohn des Gründers und Geschäftsführer bei HC Hagemann, bleibt die Wirtschaft prominent vertreten. Und mit Prof. Dr. Rainer Maria Weiss, Direktor des Archäologischen Museums Hamburg, ist der dynamische Wechsel von der Flächenvermarktung hin zum kreativen Quartiersmanagement quasi programmiert. Jetzt kommt also channel hamburg 2.0.



Sie führen den Verein channel hamburg e.V. in eine neue Phase: Dr. Ralf Grote (von links), stellvertretender Vorsitzender, Professor Dr. Rainer Maria Weiss, der neue Vorsitzende Martin Mahn und Christian Weber.

Foto: Melanie-Gitte Lansmann

Das neue Führungsquartett ist eine perfekte Mischung aus Wirtschaft, Wissenschaft und Kultur. Ziel des neuen Vorstandes ist es, das unter Arne Webers Ägide aufgestellte Quartier so mit Leben zu erfüllen, dass der Channel eben weit mehr ist als nur eine Ansammlung von Unternehmen. Weber hatte es verstanden, Altes und Neues architektonisch so zu mischen, dass der Binnenhafen heute über Hamburgs Grenzen hinaus als Vorzeigeprojekt für Revitalisierung gilt. Natürlich ging es auch darum, Flächen gewinnbringend zu vermarkten. Aber wer die Channel-Geschichte kennt, der weiß, dass es durchaus kritische Phasen

gab, in denen das volle Unternehmerherz gefordert war. Weber trug diese Last, wurde für seinen Mut belohnt und kann jetzt auf eine beispiellose Erfolgsgeschichte zurückblicken, die unter anderem dazu führte, dass weitere Investoren die Channel-Chance be- und ergriffen. Heute steht der Channel als Leuchtturm-Projekt für ganz Hamburg – als kleine Schwester der Hafen-City hat es der Channel geschafft, seine Hafen-Seele hinüberzuretten ins 21. Jahrhundert. Doch diese Seele muss gepflegt werden – und das wird die vornehmliche Aufgabe des neuen

Vorstands und der Geschäftsführerin Melanie-Gitte Lansmann sein. Sie leistet und organisiert die operative Arbeit und sorgt für Kontinuität in der Vereinspräsenz. Die anliegenden Unternehmen sowie die Mitarbeiter und Bewohner des Binnenhafens sollen durch verschiedene Veranstaltungen und Events in Kontakt miteinander treten können. Noch ist das neu gewählte Gremium in der Startphase. Aber egal, mit wem man spricht: Die Motivation von Geschäftsführung und Vereinsvorstand ist unübersehbar. wb

» Web: www.channel-hamburg.de



horeis consult

Personal 4 you

KOLUMNE

Von CORINNA HOREIS, Diplom-Kauffrau und Personalberaterin

Der Bewerbungs-Flirt

Bewerben ist wie Flirten. Gemäß des deutschen Duden wird beim Flirten durch ein bestimmtes Verhalten, durch Gesten, Blicke oder Äußerungen Zuneigung bekundet und versucht, eine Beziehung aufzubauen. Im (Be-)Werbungsprozess geht es auch um die aufzubauenende Spannung zwischen Unternehmen und Bewerber. Das prickelnde Gefühl, die sprühenden Funken sollen in einem Bewerbungsgespräch genauso erzeugt werden wie bei einem Flirt an der Bar. Flirten ist eine Form der Bewerbung, der Werbung für sich selbst und der Werbung um die Gunst des Anderen.

Warum ist das Flirt-Feeling im Bewerbungsprozess so wichtig? Hierzu ein paar Fakten: Bewerber warten durchschnittlich 30 Tage auf eine Antwort nach Versendung der Bewerbungsunterlagen. 30 Tage sind eindeutig so lang, um ein wahres Interesse zu bekunden. Oder würden Sie 30 Tage warten wollen, bis Ihr Flirtpartner eine Antwort auf Ihre Anfrage zu einem Rendezvous zurücksendet? Sollte die erwartete Antwort erst nach 30 Tagen eintreffen, bekäme das nun bekundete Interesse doch einen Anschein von zweiter Wahl. Im besten Fall hätte sich der (Be-)Werber in der Zwischenzeit bereits eine Alternative gesucht.

Bewerber, die nach langem Warten eine Antwort erhalten, können sich wirklich wertgeschätzt fühlen, denn 30 bis 40 Prozent der Bewerber erhalten gar keine Antwort. Das Angebot wurde schlichtweg ignoriert. Selbst wenn der Kandidat nicht interessiert für diese Position oder das Unternehmen ist, verdient er eine zeitnahe und ehrliche Rückmeldung. Die Verhaltensweise des Unternehmens beeinflusst maßgeblich das Image auf dem Arbeitsmarkt. Und das liegt zwischen respektlos und fair.

Zurück zu unserem Flirt. Sie als vorbildlicher Arbeitgeber haben Ihr Interesse bezüglich eines Bewerbers unmittelbar kundgetan und den Kandidaten zu einem persönlichen Gespräch eingeladen. Das erste Date. Hierfür haben Sie sich intensiv vorbereitet, ein passendes Outfit gewählt und zeigen sich von der besten Seite. Die Vorzüge des Unternehmens werden herausgestellt, und auf den Bewerber wird aufmerksam eingegangen. Die Persönlichkeit und die Kompetenzen sollen möglichst in Erfahrung gebracht werden. Analog zu einem Flirt soll der Bewerber von der Besonderheit des Unternehmens und dessen Kultur überzeugt werden. Das Buhlen um die Gunst eines Partners findet auch im Bewerbungsprozess statt. Das erste Date soll zeigen, wie sexy der Arbeitgeber ist.

Wir gehen davon aus, dass die Gesprächspartner mit leichtem Herzklopfen, Kribbeln im Bauch und leuchtenden Augen nach dem Gespräch auseinandergelassen. Wie setzt sich unser Prozess fort, wenn dieser Kandidat absolut überzeugt hat? Im Flirt-Szenario können es die Partner kaum abwarten, wieder voneinander zu hören. Warum nicht auch im Geschäftsleben? Der attraktive Arbeitgeber teilt dem Bewerber innerhalb eines kurzen Zeitraums – nicht länger als drei bis fünf Tage – sein hohes Interesse für die vertragliche Vereinbarung mit, ein eventuelles zweites Gespräch wird vereinbart oder der Vertragsentwurf vorbereitet. Der Spannungsbogen zwischen Unternehmen und potenziellem Arbeitgeber sollte konstant hochgehalten werden, denn nur dann ist der Auswahlprozess für beide Seiten fesselnd, schnell und transparent. Fangen Sie an zu flirten, um Mitarbeiter zu gewinnen.

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

DBS Immobilien e.K. Dirk Sauer GRUNDSTÜCKE HÄUSER INVESTMENT

Ihre Immobilie ist bei uns Chefsache

040-79144400 www.dbsimmobilien.de

wf-stade.de

Ihr Ansprechpartner bei

- Fragen zur Unternehmens- und Projektentwicklung
- Fragen zur Existenzgründung
- Fragen zu Förderprogrammen
- der Suche nach einem neuen Standort
- der Suche nach Kooperationspartnern

w:f Wirtschaftsförderung Landkreis Stade GmbH

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

Sehen & gesehen werden . . .

Ich liebe
Harburg,
weil ...

Maja Güsmer

Steuerberaterin
Team Veritaskai



... der Binnenhafens
Tradition und
Moderne
vereinbart!

DIERKES PARTNER
WIRTSCHAFTSPRÜFER STEUERBERATER RECHTSANWÄLTE

Veritaskai 4, 21079 Hamburg
Tel: 040-76 11 466-0
www.dierkes-partner.de



Der zukünftige Museumsdirektor am Kiekeberg heißt **STEFAN ZIMMERMANN**. Er nutzt diese Wochen zur Einarbeitung mit dem jetzigen Museumsdirektor **PROF. DR. ROLF WIESE** und der Kaufmännischen Geschäftsführerin Carina Meyer. Nach mehr als 30 Jahren an der Spitze tritt Rolf Wiese dann am 1. November in den Ruhestand. Ein Großprojekt, das Wiese nach und nach in die Hände seines Nachfolgers legt: die Königsberger Straße. Fünf originalgetreue Gebäude aus der Zeit von 1950 bis 1980 werden am Kiekeberg errichtet. Sie zeigen das Leben in der neueren Zeit mit Gärten, Friseursalon und Tankstelle. Das Großprojekt hat bundesweiten Modellcharakter und wird insgesamt mehr als sechs Millionen Euro kosten. Stefan Zimmermann (37) arbeitete seit 2004 in verschiedenen Museen. Er leitete sieben Jahre das Bauernhaus-Museum in Wolfegg (Baden-Württemberg), das jährlich 90000 Besuche zählt. Als Sprecher der sieben Freilichtmuseen in Baden-Württemberg bringt er reichlich Netzwerk-Erfahrung mit. Besonders geprägt hat ihn die Koordination eines internationalen EU-Projekts mit 30 Museen aus fünf Ländern. „Trotzdem habe ich die Stellenausschreibung vom Kiekeberg erst einmal nur angeschaut und dann respektvoll zur Seite gelegt“, erinnert sich der Historiker. Er studierte Neuere und Neueste Geschichte an der Universität Augsburg und schloss mit einem Magister ab. Seine Forschungsarbeit setzt er im Norden fort: Für seine Dissertation an der Universität Hamburg erforscht er die „Finnenhäuser“, erste Fertighäuser aus Holz, die vor allem ab den 1950er-Jahren in Deutschland populär wurden.

Die IBA Hamburg freut sich über ein bekanntes neues Gesicht: Im Juli übernahm **SABINE DE BUHR** die Position der städtebaulichen Leitung bei der IBA Hamburg. In dieser Funktion ist sie unter anderem für die projektübergreifende Sicherung der Qualität in Planung sowie Ausführung der Projektentwicklung verantwortlich. Darüber hinaus ist sie zuständig für die Evaluierung und Umsetzung innovativer Konzepte im Rahmen der städtebaulichen Planungen. Mit diesem Wissen unterstützt und berät sie auch die Geschäftsführung in allen städtebaulichen Verfahren.

Hauptuntersuchung fällig?

www.dekra-in-hamburg-sued.de



DEKRA

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...“



Sabine de Buhr war bereits während der Internationalen Bauausstellung für die IBA Hamburg tätig (2006 bis 2012). Als Projektkoordinatorin verantwortete sie in dieser Zeit die Projekte im Reihertiegviertel, wie das Open House, das Veringeck, das mit verschiedenen Preisen ausgezeichnete Weltquartier und den Welt-Gewerbehof. Letzteres diente ihr auch als Referenz für die GMH Gebäudemanagement Hamburg, in der sie fünf Jahre lang den Bereich Universitätsneubau geleitet hat. Neben IBA-Geschäftsführerin **KAREN PEIN** (Mitte) und dem kaufmännischen Leiter **RENÉ BRECKLING** komplettiert Sabine de Buhr das Leitungsteam der IBA Hamburg. Foto: Bente Stachowske / IBA Hamburg.



Seit Anfang September ist **PROF. DR. STEFFEN WARMBOLD** (Foto) neuer Präsident der hochschule 21 in der Hansestadt Buxtehude. Mit Warmbold fiel die Wahl auf einen Bewerber aus dem MBA-Studiengang „Führungskompetenz“. Das im Jahre 2015 gestartete, berufsbegleitende

Masterstudium wurde von ihm maßgeblich mit aufgebaut und gestaltet. Er lehrt zudem Betriebswirtschaftslehre im Fachbereich Bauwesen. Als Vizepräsidentin bleibt **PROF. DR. BARBARA ZIMMERMANN**, Leiterin des Fachbereichs Gesundheit, im Amt. Um den gestiegenen organisatorischen Ansprüchen gerecht zu werden, ist **PROF. HELMUT MARQUARDT** ebenfalls zum Vizepräsidenten ernannt worden. Er leitet den Studiengang Bauingenieurwesen DUAL. Nach seiner Schullaufbahn in Hildesheim absolvierte Steffen Warmbold eine praktische Ausbildung zum Kommunikationselektroniker bei Bosch-Blaupunkt und studierte an der Fachhochschule Wilhelmshaven/Oldenburg/Ostfriesland Wirtschaftsinformatik und strategische Unternehmensführung. Beruflich war er einige Jahre bei der Pöyry Deutschland GmbH, einem global agierenden technisch/wirtschaftlichen Beratungsunternehmen, und promovierte in der Zeit zum Doktor der Politik- und Wirtschaftswissenschaften an der Technischen Universität Freiberg. Weiterhin war der 41-Jährige Geschäftsführer für den Bundesverband Public Privat Partnership e.V. (BPPP). Im Jahr 2014 wurde er für den Aufbau des generalistischen Studiengangs Führungskompetenz (MBA) an der hochschule 21 zum Professor für Unternehmensführung berufen. Die akademische Weiterentwicklung der Hochschule hat Prof. Warmbold außerdem als Senatsmitglied begleitet. In seiner Freizeit engagiert er sich bei der Deutschen Lebens-Rettungs-Gesellschaft (DLRG).

Nach sieben Jahren als PR- und Marketingmanager hat **HENNING LINDHORST** (43) den „Sprung über die Elbe“ gemacht und ist nun seit dem 1. September Landesgeschäftsführer beim Wirtschaftsrat der CDU e.V.. Der Landesverband Hamburg gehört zu den größten und aktivsten Partnern des



Wirtschaftsrates in Deutschland und zählt aktuell rund 1000 Mitglieder. Bundesweit gehören dem unternehmerischen Berufsverband derzeit rund 11 000 Mitglieder an. Zu den Hauptaufgaben von Lindhorst gehören künftig die Koordination der Landesfachkommissionen, die Organisation hochkarätig besetzter Vortragsveranstaltungen sowie die Gewinnung neuer Mitglieder. Auch will Lindhorst die Präsenz in der Süderelbe-Region erhöhen und dafür die guten Kontakte aus dem Hamburger Süden einbringen.



Wer Wirtschaftsminister in Niedersachsen ist, der hat nicht nur ein riesiges Gebiet zu betreuen, sondern auch eine große Vielfalt von Unternehmen, die sich freuen, wenn die Politik einmal vorbeischaut. Auf seiner Sommerreise kam **OLAF LIES** nach Buchholz, um die Teebeutelproduktion der Ostfriesischen Tee Gesellschaft (OTG) in Steinbeck zu besuchen. Hier trifft Teetradition vom Feinsten auf Hightech vom Feinsten. Mit 1300 Mitarbeitern weltweit und einem Jahresumsatz von 470 Millionen Euro gehört die Laurens Spethmann Holding mit ihren Hauptsparten Tee, Süßstoffe und Riegel sowie Cerealien zu den großen mittelständischen Unternehmen in Niedersachsen und ist zugleich Deutschlands führender Teeanbieter. Zehn Milliarden Teebeutel pro Jahr – das ist die Zahl die Vorstandsmitglied Markus Hedderich, verantwortlich für die Supply Chain (Produktion, Logistik, Einkauf, Technik), im Gespräch mit Lies nannte. Doch es gibt noch eine weitaus höhere: 20 Milliarden. So viele Knoten knüpfen die Teebeutelmaschinen pro Jahr – jede 800 (zwei pro Teebeutel) pro Minute. Olaf Lies ließ sich durch die gesamte Produktion führen. Er durfte zum Abschluss einmal mit beiden Händen in die Teekiste greifen und die Nase tief in den duftenden Darjeeling stecken. Ohne Zweifel ein Minister-Privileg ... wb

Was die Welt bewegt,
machen wir sicher.
DEKRA Prüfdienstleistungen.

DEKRA Sachverstand für alle Arten von Fahrzeugen, Industrieeinrichtungen, Arbeitssicherheit und Arbeitsmedizin. Egal ob wiederkehrende Untersuchungen, Gutachten, Bewertungen oder Analysen. Mit DEKRA genießen auch Sie das gute Gefühl, sicher an Ihr Ziel zu kommen.

DEKRA Automobil GmbH, Niederlassung Hamburg-Süd, Nartenstr. 21, 21079 Hamburg
Telefon 040.756096-0, www.dekra-in-hamburg-sued.de

DEKRA



Ihr Standort im Hamburger Süden

einzigartig und vielfältig

www.channel-hamburg.de

