

Stadtteilzeitung von Billbrooker Unternehmern für Billbrooker Unternehmer

12. Jahrgang
Sommer 2010

der billbrooker

Albert Darboven im Interview ...

Seine Geschichte, seine Zukunftsvision, seine Standpunkte

Seite 6

Normung als Kampfsport

„Was wir nicht machen, machen die Russen oder Amerikaner“

Billbrook 4. Mai 2010. Eben noch Teilnehmer der Kanzlerrunde in Sachen Elektromobilität und unterwegs nach Brüssel zur nächsten Verhandlungsrunde über die Zukunft der Normung machte Dr. Ing. Torsten Bahke, Direktor des Deutschen Instituts für Normung e.V., einen kurzen Zwischenstopp in Hamburg um als Gast des Billbrookkreises über die Zukunft der Normung und andere industriepolitische Themen zu informieren. Als langjähriger Vertreter des ZDB im DIN-Präsidium und hatte Dieter Horcher, erster Vorsitzender des Billbrookkreises e.V. Herrn Dr. Bahke für diesen Termin gewinnen können. Denn, so Horcher, bei der Vorstellung seines viel gefragten Gastes, das Thema Normung gehe alle an und sei von wachsender Bedeutung.

Normung Teil der Volkswirtschaft

Bahke erläuterte das Deutsche Modell der Normung und seine strategische Bedeutung für Unternehmen und die Volkswirtschaft. Anders als in Russland, das Normen zu einem Teil seiner Gesetzgebung gemacht habe, sei Normung in Deutschland privatwirtschaftlich organisiert und das habe viele Vorteile: Normen könnten schnell an den Stand der Technik angepasst werden, würden von denen erarbeitet, die sie anwenden und das ganze koste den Steuerzahler keinen Cent. Diese Public-Private-Partnership habe sich bewährt und man solle daran festhalten.

Innovation durch Normung

Innovative Unternehmen könnten drei Strategien verfolgen: den Schutz des Know-hows durch Patente, eine Monopolstrategie oder das Einbringen

von Know-Hows in Normungsverfahren. Es gebe, so Bahke, gute Gründe, die Normung zu wählen: „Wer die Norm macht, hat den Markt. Wer in den Normausschüssen sitzt, weiß was die Mitbewerber machen und denken. Das reduziert die Gefahr, dass innovative Konzepte später als verlorene Güter abgeschrieben werden müssen.“ Dass die Deutsche Wirtschaft 700 Mio Euro Personalkosten pro Jahr ausgeben, um an Normen mitarbeiten zu dürfen, und dass 28 000 Experten eingebunden seien, habe gute Gründe.

Normierung ist heute ein internationales Geschäft.

150.000 Normen hätten einst den Handel zwischen europäischen Unternehmen erschwert. Inzwischen gebe es nur noch 18.000 harmonisierte Normen.

Die Aufgabe seines Institutes sei es in den Ausschüssen für „fair play“ zu sorgen. Normung, so Bahke, sei nämlich eine Art Kampfsport. Unternehmen und ganze Nationen hätten ein großes Interesse daran, Einfluss auf Standards zu nehmen. Wie man Normen für die nationalen Interessen einsetzen könne, so Bahke, zeige das Beispiel China. Bereits vor 20 Jahren habe das DIN Institut deutsche Normen nach China exportiert. Bei seinen Ausschreibungen habe China anschließend Bezug auf DIN-Normen genommen. Bahke: „Die deutsche Wirtschaft konnte deshalb früh barrierefrei liefern. Das hat die Amerikaner sehr geärgert.“ Die guten Beziehungen zu China würden weiter ausgebaut.

Inzwischen existiere ein zweisprachiges, deutsch-chinesisches Normenportal.

China gewinnt an Bedeutung

China sei auch der hinreichende Grund für die große Bedeutung der Elektromobilität für Deutschland. Bahke: Wenn China auch eine mit Europa vergleichbare Mobilität erreichen wolle, sei es zwingend auf Elektromobilität angewiesen. Der Strom, der Chinas Autos in Zukunft mit Energie versorge, müsse aus regenerativen Quellen kommen. Es gebe weder genug Öl noch genügend Rohstoffe auf der Welt, um das westliche Mobilitätskonzept nach China zu übertragen. Bahke: „Die Chinesen haben gar keine andere Wahl!“ Und dies bedeute: „Ohne China werden wir in Sachen Automobilbau nicht weitmachen können.“

Technologiesprung notwendig

Angesichts von 1,8 Millionen Arbeitsplätzen in der Automobilindustrie sei es für Deutschland überlebenswichtig, in die Elektromobilität einzusteigen. Bah-

ke: „In Deutschland wird der Produzierende Bereich in Zukunft ganz anders aussehen. Es wird weniger Auspuffe, Kurbelwellen und Zündkerzen geben, Bremsen, Elektronik und Elektrotechnik werden sich verändern. Unternehmen, die sich heute nicht umstellen, wird es demnächst nicht mehr geben. Wer den Technologiesprung nicht mitmacht verschwindet.“ Banke weiter: „Wir wollen diesen Normungsprozess so schnell wie möglich vorantreiben. Das neue System muss von den Steckdosen, über Ladesysteme und Batterien bis zum Stromhersteller kompatibel sein. Sind die Schnittstellen und Standards definiert, können dann im freien Wettbewerb die besten Lösungen gefunden werden. Das ist die Art von Intelligenz, die wir im Hause DIN haben. Wir müssen nur sehen, dass uns die Amerikaner und Chinesen dabei nicht zuvorkommen.“ Früher oder später müsse man trotzdem strategische Allianzen mit Chinesischen Autobauern eingehen. Bahke: „Die ersten Allianzen stehen schon. Wenn wir es nicht machen, machen es die Russen oder Amerikaner.“ Der Vortrag wurde von den Zuhörern mit großer Begeisterung aufgenommen.



Dieter Horcher (links) bedankt sich bei Dr. Torsten Bahke für den spannenden Vortrag.

Foto: Billbrookkreis

Liebe Billbrooker,

Unsere letzte Ausgabe titelte „Wir schaffen das“. Finanzsenator Freytag hatte dem Billbrookkreis diese ermutigende Botschaft letztes Jahr mit auf den Weg gegeben. Aber er hatte auch gesagt: Wenn die Erholung nicht kommt, dann Gnade uns Gott. Inzwischen hat er sein Amt zu Verfügung gestellt und Hamburg steht vor der größten Sparanstrengung der letzten Jahrzehnte. Ole von Beust stellte kürzlich selbstkritisch fest: „Hamburg hat über seine Verhältnisse gelebt.“ Gut, dass man das nicht von allen Hamburger Unternehmen sagen muss. Wer diese Ausgabe aufmerksam liest, wird Billbrooker Unternehmen kennen lernen, die eines gemeinsam haben: sie kombinieren unternehmerische Weit-Sicht mit kaufmännischer Vor-Sicht. Sie spekulieren nicht, sondern bleiben mit beiden Beinen auf dem Boden der Tatsachen und stärken - wo immer möglich - die Eigenkapitaldecke ihrer Unternehmen. Auch gegen den Trend gelingt ihnen der Drahtseilakt, ihr Unternehmen und sich selbst in schwierigen Zeiten in der Balance zu halten. Josef Katzer, neu gewählter Präsident der Handwerkskammer Hamburg, bricht in dieser Ausgabe eine Lanze für die „Tugenden des Handwerks“, das gewohnt ist „Substanz zu erhalten“. Angesichts der Tatsache, dass die Wirtschaft wieder Fahrt aufnimmt, können wir Walter Stork nur Recht geben, der in dieser Ausgabe Licht am Ende des Tunnels für das Speditionsgewerbe prognostiziert und den Begriff des Optimisten auf seine Art erklärt: „Optimisten sind nicht davon überzeugt, dass alles gut geht. Sie sind davon überzeugt, dass nicht alles schief geht.“ Möge die Übung gelingen.

Ihr Dieter Horcher

EDITORIAL

Apex
Internationale Spedition

Von und nach Hamburg/Bremen: regelmäßiger Lkw-Liniendienst für Stückgut, Teil- und Komplettladungen nach

F · B · NL · DK · S · N · I · E

täglicher Verkehr mit Komplett- und Teilladungen. Kurzfristige Gestellung von Sonderfahrzeugen für Schiffs- und Termingüter in ganz Europa

Apex
Internationale Spedition

22113 Hamburg · Pinkertweg 20 · Tel. 040/733 400-0 · Fax 040/733 400-50
e-Mail: apex@apexsped.de

Internet: www.apexsped.de



28217 Bremen · Hansator 5 · Tel. 04 21/3 87 88-0 · Fax 04 21/38 40 44
e-Mail: apex@apexhb.de

Internet: www.apexsped.de

Lebensmittel-Großhändler Schwarz + Hansen hat Lagerfläche mehr als verdoppelt

Bekanntnis zum Standort Rothenburgsort-Billbrook

Rothenburgsort-Billbrook, 22. April 2010. Im Oktober 2009 war Baubeginn. Trotz harten Winters und zwölfwöchigem Baustopp konnte Schwarz+ Hansen, ein traditionsreiches Hamburger Familienunternehmen, Richtfest feiern. Im Juni werden die neuen knapp 1.500m² großen Tiefkühl- und Frischelager fertig gestellt sein und in die Nutzung gehen. Über 2 Mio. Euro hat Hamburgs ältester Lebensmittel-Großhändler in die neue Halle investiert. Die Kühl- und Frischbereiche werden mehr als verdoppelt und sämtliche Sortimente befinden sich dann vollständig an einem Ort. Eine Investition, von der auch die Kunden profitieren: Die Auslieferung wird schneller und die umweltfreundliche Bauweise spart Energie.

Seit 1920 ist Schwarz + Hansen am Standort Rothenburgsort-Billbrook im Lebensmittelhandel tätig. Gegründet von Claus Schwarz und Christian Hansen, belieferte das Unternehmen zunächst nur den Einzelhandel, seit 1969 auch Großverbraucher.

Seit 1981 fand unter der Leitung des heutigen Geschäftsführers Uwe Schwarz die Konzentration auf den Großverbraucherservice statt. Anfang der 90er Jahre wurde mit der Eröffnung eines Huckepack-Außenlagers in Langhagen, im Landkreis Güstrow, das Liefergebiet auf Mecklenburg-Vorpommern ausgeweitet und es wächst seitdem ständig. Das Unternehmen ist heute Vollsortimenter, immer mehr Frischprodukte und auch eine Internet-Bestellplattform kamen dazu. Die ganze Palette der Trocken-, Frisch- und Tiefkühlprodukte wird künftig auf

rund 4.000m² gelagert und in modernen 3-Kammer-Lkw im Umkreis von über 150 km von den Standorten ausgeliefert. Die Kunden kommen sowohl aus dem Hotel- und Gastronomiebereich, wie auch aus dem sozialen Bereich wie Alten- und Pflegeheime, Kindertagesstätten, Schulen etc. Geschäftsführer Uwe Schwarz beschreibt die hohe Serviceorientierung seines Unternehmens als sein Erfolgsmodell: „Wo andere Lieferanten auf die nächste Woche vertragen, können wir auch Mal zwischendurch fahren. Unsere Fahrer helfen den Mitarbeiter/-innen vieler Kunden auch schon mal beim Tragen und Einlagern. Unsere Stärke ist der erstklassige und individuelle Service.“ 51 Mitarbeiter sind bei Schwarz + Hansen beschäftigt. Das Unternehmen ist bekannt für seine gute Ausbildung. Dieses Engagement hat sich gelohnt. Ein ausgesprochen junges und motiviertes Team sorgt für Kundenzufriedenheit in einem anspruchsvollen und zeitkritischen Markt.

Bauen ist immer ein Wagnis. Das musste auch Schwarz + Hansen feststellen. Die notwendigen Zufahrtsgenehmigungen über Nachbargrundstücke ins Grundbuch einzutragen, war weniger das Problem. Zwei Jahre jedoch dauerte der Ankauf von knapp 300m² Anschlussfläche von der Deutschen Bahn AG. „Insgesamt bis



Richtfest: Uwe Schwarz schätzt die gute Nachbarschaft in Billbrook
Foto: Wernfried Knudtsen

zu sechzehn unterschiedliche Abteilungen waren von öffentlicher Seite daran beteiligt“, verrät uns Klaus Müller, Leiter der kaufmännischen Verwaltung von Schwarz + Hansen. Und der Weg zur Baugenehmigung war überaus steinig. Das Bauamt Mitte könnte erst nach drei Jahren Antragsbearbeitung, mit Unterstützung vorgesetzter Behörden, der Handelskammer und externer Beratern davon überzeugt werden, dass die in Rothenburgsort-Billbrook durchaus übliche Grenzbebauung auch in diesem Fall genehmigungsfähig war. Die Baugenehmigung wurde erteilt, aber nicht ohne Auflagen. Das Oberflächenwasser muss z.B. auf dem eigenen Grundstück versickert werden, was den aufwändigen Bau eines unterirdischen Reinigungs- und Auffangbeckens (Rigolensystems) erforderlich machte. Die Hausbank HASPA war ein verlässlicher Partner und half bei der Beantragung und

Gewährung zinsgünstiger Darlehen u.a. aus KfW Energiesparprogrammen. Das neue Lager spart nicht nur Logistikkosten, die gute Dämmung des Gebäudes, ein als Kältepuffer konzipierter Kühlraum im Durchgang zwischen Tiefkühl- und Frischabteilung sowie die Nutzung von Abwärme helfen kräftig, Energie zu sparen.

Klaus Müller: „Unsere Kälteanlagen erzeugen immerhin 60 kwh an Abwärme, das ist der Bedarf von mehreren Einfamilienhäusern. Durch eine teilweise von öffentlicher Hand subventionierte Zusatzinvestition von ca. 50 Tsd. € für Energieeinsparung und Wärmeenergienutzung werden wir diese produzierte Abwärme hausintern sinnvoll nutzen: z.B. für die Hallenbeheizung im Trockenlager, sowie für Warmwasser und Heizung des Verwaltungsgebäudes über ein internes Fernwärmenetz.“

Wir fragen Inhaber Uwe Schwarz, ob diese mutige Investition zum jetzigen Zeitpunkt auch ein Wagnis ist, zumal es in der Billstrasse in den letzten Jahren nicht nur positive Entwicklungen gegeben hat. „Dass wir hier investieren und Arbeitsplätze sichern, ist ein Bekenntnis zum Standort Rothenburgsort-Billbrook. Wir haben hier nicht nur unsere Wurzeln, wir schätzen auch die gute Nachbarschaft. Wir sind mit vielen Geschäftsführern im Gespräch und unterstützen einander. Das schätzen wir sehr.“

Neue Produktionshalle bei MLL eingeweiht

5. Juni 2010. Endlich! Die neue Produktionshalle steht! Peter Müsing und sein Sohn Sven, geschäftsführende Gesellschafter der MLL GmbH, haben Grund zur Freude. Das Unternehmen, das Lamellen und Gitter für den Fassadenbau herstellt, war in den letzten Jahren so schnell ge-

wachsen, dass es überall an Raum fehlte. Die neue Halle ist 1500 m² groß, hell, freundlich und hat sogar eine Fußbodenheizung. Dass man in der Halle nicht nur effizienter arbeiten sondern auch gut feiern kann, bewies das gelungene Einweihungsfest, zu dem Peter und Sven Müsing die Mit-

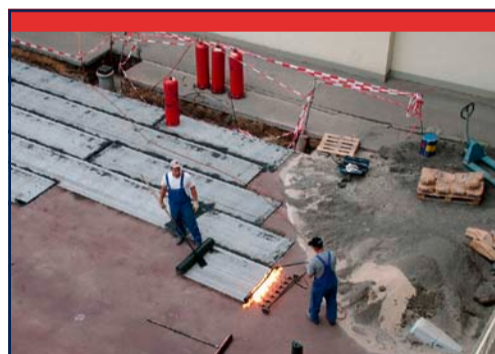
arbeiter, Freunde, Geschäftspartner und Kunden eingeladen hatten. Musik, gutes Essen und Tanz sorgten für gute Stimmung. Eine Trommlergruppe brachte mit ihren brasilianischen und afrikanischen Rythmen selbst norddeutsche Gemüter in Bewegung. Der Billbrookkreis gratuliert.



In der neuen 1500m² großen Halle lässt es sich gut arbeiten.

Mittelständiges Hamburger Unternehmen mit guter Bankbonität sucht beliebige bebaute oder unbebaute Gewerbefläche zum Kauf, auf Leibrete oder Mietkaufbasis. Seriosität ist geboten.

Firma Sarwary KG
Tel 040-25495882
Fax 040-25495884



BIB Bauen im Bestand GmbH
Betoninstandsetzung/ Abdichtung/
Gussasphalt



Bauwerke brauchen eine Zukunft...
Wir sanieren für Sie und sichern den Bestand.
Gemeinsam finden wir die wirtschaftlichste Lösung.
Wir beraten Sie gerne.



BIB Bauen im Bestand GmbH
Fon 040.485 09 79 - 0
Fax 040.485 09 79 - 61
Halskestraße 60-62
22113 Hamburg



Apex
Internationale Spedition

22113 Hamburg · Pinkertweg 20 · Tel. 040/733 400-0 · Fax 040/733 400-50
e-Mail: apex@apexsped.de

Von und nach Hamburg/Bremen: regelmäßiger Lkw-Liniendienst
für Stückgut, Teil- und Komplettlösungen nach
F · B · NL · DK · S · N · I · E
tägliches Verkehr mit Komplett- und Teilladungen. Kurzfristige Gestellung von
Sonderfahrzeugen für Schiffs- und Termingüter in ganz Europa

Internet: www.apexsped.de



28217 Bremen · Hansator 5 · Tel. 04 21/3 87 88-0 · Fax 04 21/38 40 44
e-Mail: apex@apexhb.de

Apex
Internationale Spedition

Internet: www.apexsped.de

Vorsitzender des Vereins Hamburger Spediteure, Walter Stork, zu Gast beim Billbrookkreis e.V.

Spediteure sind Drahtseilartisten

Das 40. Treffen des Billbrookkreises stand im Zeichen des Jahresausblicks. Auch Walter Stork, Vorsitzender des Vereins Hamburger Spediteure war der Einladung des Billbrookkreises gefolgt und sprach über die Aussichten seiner Branche. Er äußerte deutliche Kritik an der Verkehrspolitik der Bundesregierung.

„Spediteure beschäftigen sich weder mit Möbeln noch mit Umzügen“. Die Branche sei von ständigem Strukturwandel geprägt und hoch innovativ. Im Anlagengeschäft würden heute ganze Fabriken oder komplette Baustellen verlagert. Man könne sich kaum vorstellen, was das bedeute. In Europa spiele der Landverkehr die Hauptrolle. LKW- Liniendienste seien für Hamburg wichtig, und sie strahlten ins Umland aus. Im Bereich Seehafen bauten immer mehr Hamburger Spediteure eigene Dienste auf. Die Luftfracht sei weniger bedeutend. Logistikthemen füllten die Seiten der Fachpresse. Unter Logistik verstehe er „die Einführung kompletter Dienstleistungen auf dem Transport, Lagerungs- und Distributionssektor.“ Der einfache Transport sei von Komplettlösungen verdrängt worden. Dies erfordere erhebliche Investitionen in Informationstechnik und binde viel Kapital. E-Commerce und Internet sollten nicht

überschätzt werden. Sie seien nur im Konsumgütermarkt und Versandhandel sinnvoll, erforderten höchste Disziplin und eine realistische Einschätzung der Verbrauchermärkte.

Die Industrie wolle mit noch schlankeren Abläufen Geld verdienen. Eine unternehmensübergreifende Organisation sei aber schwierig und erfordere detaillierte Einsichten in die Prozesse der anderen Partner. Eine solche Zusammenarbeit solle mit langfristigen, vertrauensbildenden Verträgen abgesichert werden. Stork: „Wir Spediteure sind heute wie Drahtseilartisten und müssen ständig Kapazitäten und ihre Auslastung ausbalancieren.“ „Just in time“ und „Full Service“ seien aber nicht alles. Qualität, Service und internationale Ausrichtung stünden bei den Kundenwünschen ganz oben.

Der Blick in die Zukunft sei „wenig amüsant“. Stork: „Ich befürchte, dass neue Gesetze und eine erneute Mauterhöhung zu Verschlechterungen im Verkehrsgeschehen führen.“ Kritik äußerte Stork an der Bundesregierung: „Die Milliardensubventionen in die Bahn verpuffen. Der Transportanteil der Eisenbahn hat sich in den letzten 20 Jahren halbiert, während der Lkw-Verkehr zunimmt.“ Der Grund sei: Die Schiene könne die Straße nicht ersetzen. Stork:

„Um 30% des Lkw-Verkehrs auf die Schiene zu bringen, muss die Bahn ihre Güterkapazität mehr als verdoppeln. Wir Spediteure sind verpflichtet, für unsere Kunden die günstigen Verlademöglichkeiten und Preise zu erzielen. Da fällt die Bahn immer hinten runter. Ich habe dringend empfohlen, den Schienenverkehr durch sinkende Preise attraktiver zu machen.“

Angesichts drohender Mauterhöhungen und schwankender Dieselpreise prognostizierte Stork steigende Transportpreise, die nicht immer realisiert werden könnten. Stork empfahl allen Unternehmen die Beziehung

zu ihren Hausspediteuren zu pflegen. Es könne sein, dass die Transportkapazitäten knapp würden. Insgesamt sei Optimismus angesagt. Der grenzüberschreitende Handel sei doppelt so schnell gewachsen, wie die Produktion. Und bei seinem Besuch asiatischer Länder habe er kürzlich den Eindruck gewonnen, dass die aktuelle Flaute nur eine „schwarze Wolke am Himmel der Weltkonjunktur“ sei. Abschließend erteilte Stork seinen Zuhörern eine Lektion in Optimismus: „Optimisten sind nicht davon überzeugt, dass alles gut geht. Sie sind davon überzeugt, dass nicht alles schief geht.“



Walter Stork (links), Vorsitzender des Vereins Hamburger Spediteure sieht Licht am Ende des Tunnels. Neben ihm Dieter Horchler (mitte) und Josef Katzer (rechts).

Foto: M. Hammann

Vielfältige Lagerflächen nach Maß in Billbrook

1 Lager	Rampe/eben	1.265 m ²	Miete auf Anfrage	9 Lager	Rampe	2.565 m ²	4,60 €/m ² zzgl. NK + Mwst.
2 Lager	eben	423 m ²	3.500 € inkl. NK	10 Lager	eben	3.200 m ²	4,00 €/m ² zzgl. NK + Mwst.
3 Lager	Rampe/eben	615 m ²	4.500 € inkl. NK	11 Lager	Rampe/eben	ab 3.600 m ²	4,50 €/m ² zzgl. NK + Mwst.
4 Lager	Rampe	680 m ²	4,50 €/m ² zzgl. NK + Mwst.	12 Lager	Obergeschoss	ab 3.000 m ²	3,50 €/m ² zzgl. NK + Mwst.
5 Lager	eben	686 m ²	4,15 €/m ² zzgl. NK + Mwst.	13 Lager	Rampe/eben	10.000 m ²	4,50 €/m ² zzgl. NK + Mwst.
6 Lager	eben	1.175 m ²	3,20 €/m ² zzgl. NK + Mwst.	14 Grundstück		10.480 m ²	Kaufpreis: gegen Gebot
7 Lager	eben	1.650 m ²	2,75 €/m ² zzgl. NK + Mwst.	15 Lager	Rampe	4.700 m ²	Kaufpreis: 2,7 Mio.
8 Produktion	eben	1.947 m ²	4,70 €/m ² zzgl. NK + Mwst.				

Engel & Völkers Gewerbe GmbH | Hamburg
Tel. +49-(0)40-36 13 12 81 | www.engelvoelkers.com | Makler
Lizenzpartner der Engel & Völkers Commercial GmbH

ENGEL & VÖLKERS
COMMERCIAL

Forschung und Entwicklung am Standort Billbrook

Seit Firmengründung legen wir nachhaltig Wert darauf, dass hier die Forschung und Entwicklung erfolgreich ist.

Die Ergebnisse geben uns recht und ermutigen uns, auch weiterhin den Standort zu erneuern und auszubauen.

Wir sichern Zukunft!



Chemische Fabrik Dr. Weigert GmbH & Co. KG
Mühlenhagen 85 · D-20539 Hamburg

Telefon: (0)40/ 789 60 - 0
Telefax: (0)40/ 789 60 - 120

e-mail: info@drweigert.de
internet: www.drweigert.de

Vom Handwerk lernen - Josef Katzer, Präsident der Handwerkskammer, sieht optimistisch in die Zukunft

Billbrook Februar 2010. Ein optimistisches Bild malte Handwerkspräsident Josef Katzer bei seinem Besuch im Billbrookkreis. Das Handwerk entwickle sich erstaunlich stabil. Der Finanzbranche empfahl er, von den Tugenden des Handwerks zu lernen, damit die Finanzkrisen der Zukunft „Peanuts“ seien.

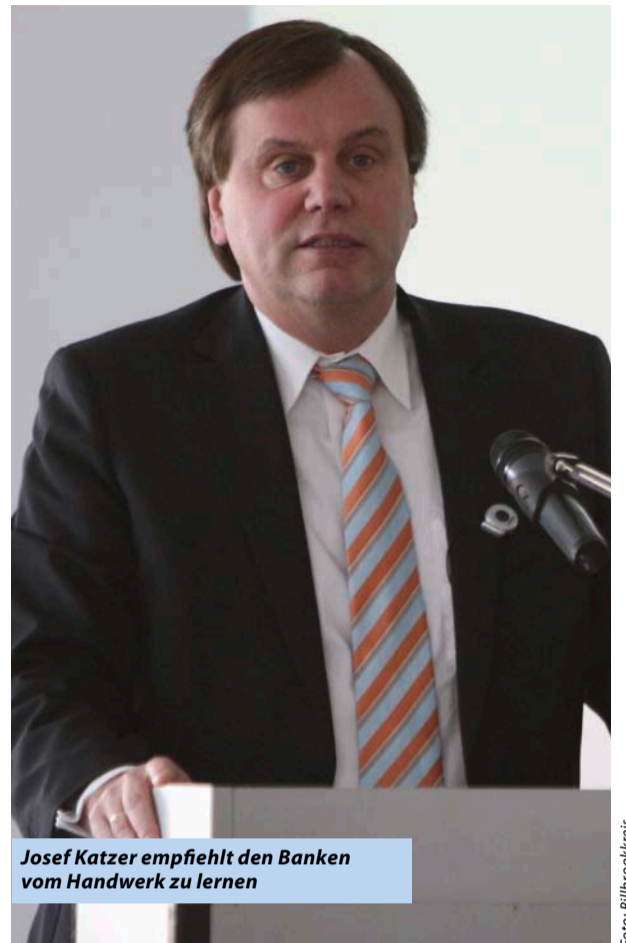
Mit 15.000 Betrieben, 120.000 Beschäftigte, 7.000 Lehrlinge und dreizehn Milliarden Umsatz sei Handwerk für Hamburg ein wichtiger Faktor und in allen Branchen zu finden. Handwerksunternehmen erzielten Umsätze von 30.000 Euro bis weit über 100 Millionen. Josef Katzer: „Sie sind bodenständige UnternehmerInnen, die auf wettbewerbsintensiven Märkten hart um Aufträge ringen und scharf kalkulieren müssen.“ Dass viele Handwerksbetriebe in der Statistik gar nicht vorkämen, habe Vor- und Nachteile. Es erspare Bürokratie, führe aber dazu, dass Handwerk von der Politik unterschätzt würde.

Hamburgs Handwerk habe die Finanzkrise bisher besser als erwartet überstanden. Die Stimmungslage sei allerdings abgekühlt: „Im Sommer 2008 schätzen 45 % unserer Unternehmen ihre Lage noch gut bis sehr gut ein. Ein Jahr später waren es noch 33 %. Echte Sorgenfalten hatten 2008 weniger als 10% der UnternehmerInnen. Ein Jahr später erhöhte sich die Zahl auf 21%.“

Positiv habe sich die Lage Bau- und Ausbaugewerbes entwickelt. Die Abwrackprämie seien ein Trostpflaster für Automobilhändler und Industrie gewesen. Dem Handwerk helfe sie nicht. Der bevorstehenden „Kater“ werde im Kfz-Handwerk Spuren hinterlassen. Das Bau- und Ausbaugewerbe profitiere vom Konjunkturprogramm und Klimaschutzinvestitionen. Die Zulieferer bekämen die Rezession am deutlichsten zu spüren. Sorge bereit ihm daher vor allem die gedämpfte Investitionsneigung der Industrie. Die Krise habe

auch positive Seiten: Manch einer schichte sein Vermögen um, und investiere in Sachwerte. Davon profitiere das Handwerk.

Die Beschäftigungslage sei stabil. Katzer: „Für das laufende Jahr erwarten wir, dass die meisten Unternehmen ihre Beschäftigten halten. Man einer stellt sogar wieder ein. Wir sehen Hamburger Handwerk auf einem stabilen Kurs. Das liegt auch daran, dass HandwerkerInnen keine Spieler, Glückritter oder Boni-Jongleure sind. In der Krise halten sie länger an ihrer Beschäftigten fest, wenn die Krise vorbei ist, stellen sie aber auch vorsichtiger ein. Inhaber geführte Unternehmen achten darauf, dass die Unternehmenssubstanz erhalten bleibt.“ Katzer: „Eine Orientierung an den konservativen Wertvorstellungen des Handwerks kann für alle fruchtbar sein. Wenn unsere Banken von der „Erdnusmentalität“ des Handwerks gelernt haben, werden Finanzkrisen nur noch „Peanuts“ sein.“



Josef Katzer empfiehlt den Banken vom Handwerk zu lernen

Foto: Billbrookkreis



Klaus Torley (Engel & Völkers), Dierk Schulz und Andreas Petersen (beide APEX-Spedition)

Foto: Billbrookkreis

Josef Katzer ist Geschäftsführer der Katzer GmbH. Die Gebäudereinigung liegt der Familie Katzer im Blut. 1895 gründete sein Ur-Großvater Josef in Wien das erste Gebäudereinigungsunternehmen. Seine Großmutter – Österreichs erste Gebäudereinigungsmeisterin – führte das Unternehmen weiter. Josef Katzers Vater kam 1953 nach Hamburg und gründet ein Unternehmen, das er später verkaufte. Josef Katzer trat 1979 in seine Fußstapfen und gründete eine Gebäudereinigungs-firma. 1984 übernahm er das Wiener Familienunternehmen. Heute zählen zur Katzer Gruppe Immobilienmanagement insgesamt 18 Unternehmen.



HAROUN

Security and Security Systems GmbH & Co. KG

WIR INSTALLIEREN

- Alarmanlagen ● Alarmsysteme ● Videoüberwachungssysteme
- Videofernübertragung

– VdS-zertifiziert nach DIN EN ISO 9001 –

Haroun Security and Security Systems GmbH & Co. KG

Wöhlerstraße 2A
22113 Hamburg

e-mail: info@haroun.de

Telefon (0 40) 736 22-2
Telefax (0 40) 736 22-100

www.haroun.de

SICHERHEITSDIENST FÜR INDUSTRIE UND SPEDITIONEN

- Bewachungen aller Art
- Alarmzentrale VdS
- Alarmverfolgung
- Videotechnik

Vertrauen ist gut –
HAROUN ist besser



anerkannte
Notrufzentrale

SEIT ÜBER 25 JAHREN SORGEN WIR FÜR SICHERHEIT!

Aufstieg mit Herz und Verstand

Als Dierk Schulz sich 1981 mit einem Schreibtisch und einem Telefon selbständig machte, war es so ruhig, dass sich der damals 31jährige manchmal selber anrief. „Ich wollte sicher gehen, dass das Telefon funktioniert.“ Die Ruhe hielt nicht an. Nach drei Monaten hatte seine auf Frankreich spezialisierte Spedition so viel zu tun, dass er den ersten Mitarbeiter einstellte. Als die Niederlande und Belgien dazukamen, war der dritte Mitarbeiter nicht weit. Heute liefert APEX im Auftrag seiner Kunden in alle Welt.

60 Arbeitsplätze hat der heute 61jährige Unternehmer inzwischen geschaffen, die LKW-Fahrer nicht mitgerechnet, die in seinem Auftrag täglich auf Europas Straßen unterwegs sind. Letztes Jahr pachtete er zu seinen 15.000 m² Lagerfläche noch einmal 5.000 m² dazu. Noch immer ist der 61jährige über seinen Erfolg ein wenig verblüfft: „Ich hatte gar nicht den Plan, einen so großen Laden aufzubauen“.

In den letzten 30 Jahren haben sich die Rahmenbedingungen für das Speditionsgewerbe dramatisch verändert. Als Schulz 1995 eine kleine Spedition an der Billstrasse übernahm, kam er in den Besitz einer Konzession und einiger Transporter. Dierk Schulz: „Damals gab es noch nationale Tarife, die berechnet werden mussten. Die BAG kam ins Haus und hat nicht nur kontrolliert, ob wir die Tarife korrekt in Rechnung stellten, sondern auch ob sie auch bezahlt wurden. Spediteure haben damals gut verdient. Als die Tarifbindung wegfiel, sanken die Preise das erste Mal drastisch.“

Eine große Portion kaufmännische Klugheit ist einer der Schlüssel zu Dierk Schulz nachhaltigem Erfolg. Schulz: „Ich habe schon in der Kindheit gelernt, keine Schulden zu machen. Wir haben unsere Gewinne reinvestiert. Alles was Sie hier sehen ist selbstfinanziert. Unsere hohe Eigenkapitalquote erweist sich in der Krise als großer Vorteil. Denn schon lange sinken nicht nur die Preise, auch die Zahlungsziele sind im freien Fall. Im letzten Jahr riefen immer wieder Kunde an, die nicht nur über Preise verhandeln wollten, sondern auch ein verlängertes Zahlungsziel forderten.“ Manche Spediteure, so Schulz, müssten bis zu drei Monate auf ihr Geld warten. „Wir haben es trotz Krise geschafft, unsere Subunternehmer immer sofort zu bezahlen. Das ist auch unbedingt notwendig, denn die kleinen, selbständigen Fuhrunternehmer haben es schwer.“ Schulz: „Nebenberuflich sind wir also auch noch Banker. Es ist aber auch klar, dass es so, wie in den letzten Monaten war, nicht weitergehen kann.“ Muss es auch nicht. Licht am Ende des Tunnels, so Schulz, sei in Sicht: „Die Auftragslage hat sich gebessert. Seit März schreiben wir wieder Gewinne.“ Die Krise hinterlässt überall Spuren. Auch im Speditionsgewerbe. Schulz: „Viele schwache Unternehmen sind aus dem Markt ausgeschieden. Wir merken es an fehlendem Laderaum. Wenn wir unsere Fahrer nicht immer so gut behandelt hätten, wäre es auch für uns heute schwer.“

Dierk Schulz und Andreas Petersen, seine rechte Hand, schauen wieder optimistisch in die Zukunft. Auch wenn der Preiskrieg immer noch mörderisch ist und die Verkehrspolitik ein Risiko, sehen sie die

APEX auf einem guten Kurs. Ihre Unternehmensphilosophie hat sich bewährt. APEX setzt auf guten Service, persönliche Betreuung und individuelle Lösungen. Andreas Petersen: „Wir machen nichts besser – wir machen es einfach anders.“ Der APEX-Slogan „Mit Herz und Verstand“ ist am Pinkertweg kein Lippenbekenntnis sondern wird täglich neu gelebt. Die Freundlichkeit und Freude am Leben, die das Management ausstrahlen, teilen sich Kunden und Geschäftsfreunden mit.

Dierk Schulz sagt: „Hobby und Arbeit müssen übereinstimmen. Wenn die Arbeit keinen Spaß macht, hat man auch kein Geld fürs Hobby.“ Hobbys sind Dierk Schulz wichtig. Dieser Mann lebt nicht nur, um zu arbeiten. Er arbeitet auch, um zu leben. Neben der Spedition hat Dierk Schulz zwei Leidenschaften, die von manchem Mitarbeiter und seiner Familie geteilt werden: Fußball im Allgemeinen, St. Pauli im Besonderen und sein Motorrad, die Harley. Schon lange ist er Mitglied in Hamburgs „Harley-Chapter“. Seit fünf Jahren ist er der Präsident. Da trifft es sich gut, dass seine Frau Nanny auch eine Harley besitzt und die Motorradausflüge gemeinsam unternommen werden können.

Die Freude an der Arbeit, Fußball und sein Motorrad halten den 61jährigen jung. Seine Frau und die beiden Töchter arbeiten in seinem Unternehmen. In den Büros am Pickertweg hängen Trikots von St. Pauli-Spielern. Kein Heimspiel findet ohne die Fans von der APEX statt. Dierk Schulz und Andreas Petersen kommen ins Schwärmen, wenn sie von St. Pauli und der Stimmung am Millerntor erzählen. Dass St. Pauli hundert Jahre nach der Vereinsgründung der Aufstieg in die Bundesliga gelang, war auch für Dierk Schulz und Andreas Petersen ein wunderbares Geschenk. Sie ließen es sich daher nicht nehmen, ihrem Fußballclub mit der ausgefallenen Anzeige zu danken, die auf dieser Seite zu sehen ist. Dass Fans trotzdem nicht fanatisch sein müssen, ist den beiden APEX-Managern wichtig. Dierk Schulz: „Man kann mehrere Vereine lieben. Wer mehrere Kinder hat, kann sie doch auch alle lieben.“



Apex-Inhaber Dierk Schulz und seine Frau Nanny lieben es mit ihrer Harley auf Reisen zu gehen.

Foto: Privat



WIR GRATULIEREN PAULI ZUM PERFEKTEN AUFSTIEG!

Seit gut 30 Jahren sind wir ein Familienunternehmen mit Sitz in Hamburg. Seitdem schlägt unser Herz für St. Pauli. Ob Überseeversand, Spezialtransporte oder Express-Lieferungen: Rufen Sie uns an – wir garantieren Ihnen eine persönliche und kompetente Beratung!

APEX GmbH
Internationale Spedition
Pinkertweg 20
22113 Hamburg
0049 / 40 / 733 400 0
www.apexped.de
apex@apexped.de



Franke + Pahl
Mensch · Technik · Lösungen

Von Hamburg aus sind wir seit über 40 Jahren als kompetenter technischer Dienstleister national und international mit unseren rund 800 Mitarbeitern für unsere Kunden tätig.

- Konstruktions- und Ingenieurleistungen
- Automation, Softwareentwicklung und Schaltanlagenfertigung
- Instandhaltung, Industrieumzüge und Montagen
- Anlagen- und Rohrleitungsbau
- Technische Personaldienstleistungen

Wir sind zertifiziert nach DIN EN ISO 9001 und SCC**/SCP

Mehr Informationen erhalten Sie unter www.franke-pahl.de

Moorfleeter Str. 15 · 22113 Hamburg · Tel. 040/736 27-0 · Fax 040/736 27-299 · info@franke-pahl.de

Albert Darboven im Interview

In Billbrook, am Pinkertweg 13 riecht es dezent, aber gut, nach Kaffee. Hamburgs größte Kaffeerösterei, das Unternehmen J.J. Darboven, hat hier seinen Sitz. Die Redaktion des Billbrooker hat Albert Darboven um ein Interview gebeten, in dem wir von dem beliebten Unternehmer wissen wollten, was er über Billbrook und den Kaffeemarkt zu sagen hat.

Billbrooker Herr Darboven, was bedeutet Billbrook für Sie?

Albert Darboven Billbrook ist für mich ein Stück Heimat. Als wir uns 1971 vergrößern wollten, hatten wir schon entschieden nach Niedersachsen oder Schleswig-Holstein zu gehen. Der damalige Wirtschaftsminister Kern hatte davon Wind bekommen und sagte zu mir: „Ne min Jong! Du bleibst man hier. Darboven ist ein Stück Hamburger, wie Hagenbeck. Ihr gehört hierher.“ Er hat uns dieses Grundstück angeboten und geholfen, schnell eine Baugenehmigung zu bekommen.“

B Wie sehen Sie den Standort Billbrook?

AD Wir sind sehr zufrieden. Als wir hier gebaut haben, gab es außer uns nur Kühne und Nagel. Der Rest war Wiese. Und nun ist es ein sehr schönes Industriegebiet geworden. Es gibt von interessierten Kreisen Überlegungen, dass in Billbrook auch gewohnt werden soll. Billbrook wurde auch schon in Zusammenhang mit der Standortsuche für die Universität genannt. Ich bin der Meinung, dass wir aufpassen sollten, dass Billbrook Industriegebiet bleibt. Ich bin glücklich, dass wir hier sind, wir arbeiten sehr gut mit dem Bezirksamt und der Wirtschaftsbehörde zusammen. Ich hoffe, es bleibt so.

B Was wird im Pinkertweg produziert?

AD Wir importieren mehr als fünfzehn verschiedene Kaffeesorten aus aller Welt. Diese werden im Freihafen zwischengelagert und wir bekommen regelmäßig 25 Tonnen fertig gemischten Rohkaffee geliefert. Aus den Silos gehen dann je nach Produkt 150 bis 600 kg Rohkaffee in die Röstmaschine und von dort zur Mühle. Der gemahlene Kaffee oder die gerösteten Bohnen werden verpackt und versendet.

B Wie überlebt man als Familienunternehmen in diesem Markt?

AD Unter den fünf Größten sind wir die Nummer fünf und bedienen sehr erfolgreich Nischenmärkte. Im Segment „Außer Haus Verzehr“, also in der Gastronomie und Hotellerie sind wir führend. Dass wir in diesem Markt so gut aufgestellt sind, liegt daran, dass wir in ganz Deutschland regionale



Niederlassungen haben. Kleine Unternehmen, die ihre Region gut kennen und die persönliche Beziehungen zu ihren Kunden pflegen. Uns ist bewusst, wie wichtig es ist die regionalen Unterschiede zu respektieren und zu pflegen. Außerdem machen wir keine Kompromisse bei der Qualität. Wir sind ein solides Unternehmen und keine Hasardeure. Wenn wir wachsen, wachsen wir langsam.

B Man sagt, der Preiskampf in diesem Markt sei mörderisch

AD Unser größtes Problem sind Finanzfonds, die nichts mit Kaffee zu tun haben, aber in den Rohkaffeemarkt einsteigen, um zu spekulieren. Erst treiben sie die Kaffeepreise nach oben und dann lassen sie sie wieder fallen. Diese Spekulanten, das ganze Hedging hat die Märkte in fürchterliche Unordnung gebracht. Wir Produzenten sitzen zwischen den Stühlen. Der Handel will langfristige Verträge und feste Preise. Alle Kontrakte werden auf Dollarbasis gemacht. Wird der Euro einen Cent teurer, steigen die Kaffeepreise um 2 Cent. Wir sind wie Hochseilartisten: In der einen Hand den Dollar und in der anderen den Euro. Wir müssen die Risiken ständig ausbalancieren. Als Kaffeehändler darf man nicht zocken, denn im Kaffeemarkt kann man heute zwischen 12 Uhr und Mitternacht alles gewinnen oder alles verlieren. Mich ärgert in diesem Zusammenhang übrigens die Kaffeesteuer. Deutschland ist das einzige Land in Europa, das eine Kaffeesteuer erhebt. Das sind immerhin 2,19 Euro pro Kilo. Die Umsatzsteuer kommt noch obendrauf, ist also eine Steuer auf eine Steuer. Das geht doch eigentlich nicht. In diesem Punkt bin ich Rebell und bleibe es auch.

B Sie waren der Erste der „Fair-Trade-Kaffee“ in die Regale gestellt hat. Warum?

AD Ich habe vor mehr als 50 Jahren in Südamerika gelebt und mit Bauern unter einem Dach geschlafen. Ich kenne ihre Nöte. Faire-

Trade-Produkt helfen vor allem Kleinbauern und verhindern, dass sie und ihre Kinder in die Fänge der Drogenmafia geraten. Fair-Trade arbeitet daran, dass diese Kleinbauern ordentliche Häuser haben, Trinkwasser und Schulen. Wenn es die Kaffeesteuer nicht gäbe, könnten wir noch mehr zur Entwicklung dieser Länder beitragen. Das ist das Argument, welches ich sehr gerne im Umkreis von Herrn Schäuble erwähne.

B Stoßen Sie mit Ihrem Anliegen auf Verständnis?

AD So langsam wächst das Bewusstsein für ökologische und soziale Themen. Vor allem bei den jungen Menschen ist das Bewusstsein für diese Themen vorhanden. Alle Parteien sollten sich intensiver mit diesen Themen befassen.

B Man liest in der Wirtschaftspresse besorgte Stimmen, wie es mit Ihrem Unternehmen weiter geht.

AD Die Firmennachfolge ist wichtig. Ich bin jetzt ganz handfest dabei die Weichen neu zu stellen. Für mich ist wichtig: Gibt es Menschen, die sich so einbringen, wie unsere Vorfahren und ich es getan haben? Menschen, die dafür stehen, dass unsere Unternehmenskultur lebendig bleibt.

Das Gespräch führte Christine Ax

Kofi ...

Es gibt vermutlich nur wenige Menschen, die Albert Darboven um etwas beneidet. Beim Hinausgehen zeigt er uns ein Foto im Flur. Wir sehen die ehemalige Bundesministerin für Entwicklungshilfe Heidemarie Wiczorek-Zeul, Albert Darboven und den letzten UNO-Generalsekretär im Gespräch. Am Rande eines Berlinbesuches des Generalsekretärs fand diese Begegnung statt. Gesprächsstoff gab es genug. Man unterhielt sich über das Engagement des Billbrooker Unternehmens für „fairen Handel“. Das alleine, verät uns Albert Darboven, war aber nicht der Grund für diese Begegnung. Darboven selber hatte um das Treffen gebeten. Er wollte ein Mal in seinem Leben einem Mann die Hand schütteln, den er von Herzen um etwas beneidete. Sein Gesprächspartner war Kofi Anan. Darboven: „Um diesen Vornamen, beneide ich ihn. Den hätte ich auch gerne gehabt.“

Foto: Darboven



Transporter und
Lkw-Service bis 22.00 Uhr

Mercedes-Benz

J.A. SCHLÜTER SÖHNE seit 1807
Autorisierter Mercedes-Benz Service
und Vermittlung
Ausschläger Billdeich 62 - 64 · 20539 Hamburg
Telefon 040 78816-0 · www.schluter-soehne.de

Über
115
JAHRE
gegr. 1890
www.alwin-mueller.de

INNUNGSMITGLIED
UND MEISTERBETRIEB

Alwin Müller & Sohn
GmbH

BAUKLEMPNEREI SANITÄRE ANLAGEN
KUNDENDIENST WARMWASSER
GASHEIZUNG WARTUNG
ROHRREINIGUNG SIELKAMERA

GAS
GEMEINSCHAFT
Wir meistern Erdgas

BILLBROOKDEICH 277 · 22113 HAMBURG
Telefon 040/731 38 69 · Fax 040/713 35 49

Apex
Internationale Spedition

Von und nach Hamburg/Bremen: regelmäßiger Lkw-Liniendienst
für Stückgut, Teil- und Komplettladungen nach

F · B · NL · DK · S · N · I · E

täglicher Verkehr mit Komplett- und Teilladungen. Kurzfristige Gestellung von
Sonderfahrzeugen für Schiffs- und Termingüter in ganz Europa

Apex
Internationale Spedition

22113 Hamburg · Pinkertweg 20 · Tel. 040/733 400-0 · Fax 040/733 400-50
e-Mail: apex@apexsped.de

Internet: www.apexsped.de



28217 Bremen · Hansator 5 · Tel. 04 21/3 87 88-0 · Fax 04 21/38 40 44
e-Mail: apex@apexhb.de

Internet: www.apexsped.de

J.J.DARBOVEN
SEIT 1866

Temperament, Eleganz, Klasse.
Das zeichnet auch meinen IDEE KAFFEE aus.

(Albert Darboven, Kaffeeröster)



Höchst bekömmlich,
mit Koffein oder
entkoffeiniert.

Aus Freude am Leben.

Die hohe Schule der Kaffeekunst.

Eilles Gourmet Café – der königliche Kaffeegenuss.



Die Bohne mit der Krone.

Café Intención – der Fairtrade Kaffee aus dem Hause J.J. Darboven.

Fair gehandelte Spitzenqualität. Der beste Beweis dafür, dass Nachhaltigkeit und Kaffeegenuss kein Widerspruch sind.



Stiftung Warentest	GUT (2,2)
test	Im Test: 31 Röstkaffees 20 gut Ermittelt am Produkt mit MHD 01 2010 (17) Ausgabe 05/2009

Kaffee ist unser Leben.

J.J.DARBOVEN GmbH & Co. KG

Pinkertweg 13 · 22113 Hamburg · Telefon 040 - 73335-0 · Fax 040 - 73335-121 · info@darboven.com · www.darboven.com

Solarpanel mit optimaler Energieausbeute

25 Jahre B&Q - Dachsysteme und Solarenergie vom Feinsten

1. April 2010. Unmittelbar angrenzend an Billbrook, am Moorfleeter Deich 112, lädt ein spannendes Firmengelände zum Verweilen ein. Die B&Q Dachsysteme, die seit 1997 hier ansässig ist und somit in diesem Jahr ihr 25-jähriges Jubiläum feiert, nutzt hier fast alle Dächer, die Wände und den Hof zur Präsentation von Solartechnologien. Hamburgs einziges „nachlaufende“ Sonnenkraftwerk steht hier direkt an der Elbe. Die Solarpanel drehen sich mit der Sonne und sorgen so für eine maximale Energie-Ernte.

Die Geschichte des Unternehmens ist nicht weniger interessant. Gernot Boysen hat B&Q in einem Lebensalter gegründet, zu dem man einer freiwillig oder unfreiwilligen über den Ruhestand nachdenkt. Als junger Mann hatte sein Vater für ihn entschieden, dass er Maschinenbau studiert. Mit 46 Jahren folgte er seiner Berufung, lernte das Dachdeckerhandwerk und wurde Meister seines Fachs. Dann machte er sich sofort selbständig. Der Erfolg gab ihm Recht. Mit 8,5 Millionen Euro Umsatz im Jahr 2008 ist B&Q einer der erfolgreichsten Anbieter von Dachsystemen und Solaranlagen in Hamburg. Auch weil er sehr früh verstand, welche Chance die „Sonnenenergie“ für das Hamburger Handwerk ist.

Gernot Boysen, der von sich sagt, dass er heute noch jeden Morgen um sechs auf dem Firmengelände „die Peitsche schwingt“, ist nicht nur stolz auf seine Mitarbeiter („Ohne meine Jungs bin ich nichts“), er behandelt und bezahlt sie nach eigenen Aussagen gut. Gemeinsam mit Sohn Jan, der 1997 in das Unternehmen eintrat, stehen für B&Q alle Zeichen auf „grün“. Das Unternehmen überzeugt durch Innovation und betriebswirtschaftliche Substanz. „Das alles, jeder Stein“, sagt Gernot Boysen und zeigt auf das Gebäudeensemble und die vielen Solartechnik-Exponate „gehört mir und nichts der Bank“.

Das Stichwort „ehrbarer Kaufmann“ war auf der Geburtstagsfeier zum 25-jährigen Bestehen der Firma mehrfach zu hören und bringt die Firmenphilosophie des Gründers auf den Punkt. „Erst muss man sparen“, sagt Boysen, „dann kann man sich was leisten“. Boysen umschreibt damit nicht nur seine persönliche Ansicht zum Thema Unternehmensführung. Das gilt, sagt Gernot Boysen, auch für die Photovoltaik. Auf die Frage, für wen sich die Erzeugung von Strom aus Sonnenenergie heute rechnet, hat Boysen eine sehr überzeugende Antwort: „Für jeden, der es mit eigenem Geld, also ohne Bank, finanziert.“

www.bq-dachbau.de



Foto: B&Q

Nicht nur gefühlt näher dran BKK Linde: Eine Krankenkasse von nebenan

Mitten in Billbrook, in der Berzeliusstrasse 15, gibt es sie noch: Die Krankenkasse von nebenan. 1996 als Betriebskrankenkasse der Fa. Still gegründet, stehen die Dienste der BKK Linde heute jedem offen. Mit 39.000 Mitgliedern gehört die BKK Linde zu den kleinsten unter den Krankenkassen in Deutschland und bietet doch Full-service an. Denn die Leistungen, die Krankenkassen erbringen, sind gesetzlich geregelt. Die beiden Krankenkassenbetriebswirtinnen Claudia Dierk und Kerstin Baasch sind seit 1997 als Kundenbetreuerinnen vor Ort und kennen sich mit Billbrook aus. Die Vorzüge ihrer Krankenkasse liegen nach Ansicht der beiden Filialleiterinnen nach auf der Hand: „Wir sind als Ansprechpartner für alle Fragen vor Ort. Wir kennen die meisten Versicherten persönlich. So können schnell Entscheidungen getroffen werden. Bei uns kann man auch in der Mittagspause schnell mal was erledigen. Wir beraten gerne.“ Auch für Billbrooker Unternehmen hat

die Nähe zur Krankenkasse Charme: Die BKK-Linde bietet Schulungen für Mitarbeiter von Personalabteilungen und Gesundheitstage in Unternehmen an. Die beiden Filialleiterinnen sind stolz auf die Zusatzangebote ihrer Krankenkasse. Die BKK Linde kommt noch ohne Zusatzbeitrag aus, hat Zahnärzte unter Vertrag, die Zahnersatz ohne Zuzahlung anbieten, und es gibt attraktive Angebote und Zuschüsse im Bereich Kururlaub, Prävention und Sport. Wer selten krank sei, könne über ein Bonusprogramm bis zu 220 Euro pro Jahr erstattet bekommen. Weitere Informationen: www.bkk-linde.de



Foto: BKK Linde

Billstrasse 199 kein rechtsfreier Raum mehr?

Im letzten Herbst hatte der Billbrooker mit einem umfassenden Bericht über Missstände in der Billstrasse aufmerksam gemacht. Bezirksamtsleiter Schreiber sagte eine konzertierte Aktion der Behörden und Besserung zu. Inzwischen sind erste Maßnahmen ergriffen worden.

Im Januar und im März waren in einer konzertierten Aktion Zoll, Polizei, Ausländeramt, Bezirk, Behörde für Umweltschutz auf dem Gelände Billstrasse 199. Wie der Presssprecher der Umweltbehörde bestätigte, haben Umweltbehörde und Bezirk Sofortmaßnahmen gegen den Handel mit alten Kühlschränken ergriffen. Eine EU-Verordnung verbietet seit Anfang des Jahres jeden Handel mit FCKW-haltigen Produkten. Im Januar wurden 99 FCKW-haltige Kühl-

schränke von der Umweltbehörde gefunden und markiert. Die Unternehmen wurden angewiesen, diese Kühlschränke ordnungsgemäß zu entsorgen. Im März wurden erneut 127 Kühlschränke identifiziert und markiert. Die Behörden erließen Entsorgungsanordnungen. Der Sprecher der Behörde erläuterte, dass eine solche Anordnung nicht sofort vollstreckbar sei. Die Betroffenen Unternehmen würden zunächst angehört. Nach der Anhörung erlässt die Behörde eine rechtsgültige Anordnung. Die Unternehmen haben danach sechs Wochen Zeit eine ordnungsgemäße Entsorgung nachzuweisen. Wie Recherchen des Billbrooker ergaben, wurden auch einige Verkaufscontainer geschlossen, die Einzelhandel mit Gebrauchsgütern betrieben hatten. Eine Nutzung dieser Flächen für Einzelhandel ist nicht erlaubt.

Impressum

Die Stadtteilzeitung von Billbrooker Unternehmern für Billbrooker Unternehmer

Herausgeber

Billbrookkreis e.V.
Baumeister Dipl.-Ing. Dieter Horchler
Stapelstraße 7
22529 Hamburg
Tel 040.56 67 09
Fax 040.56 00 99 82
d.horchler@gmx.de

Redaktion/Media/Anzeigen/Lektorat

Christine Ax
Tel 040.59 35 00 21 | ax@fhoctx.de

Vertrieb

Andreas Grzybowski
Tel 040.469 600 03 | grzybowski@kulturgut-ev.de

Layout/Bildbearbeitung/Lektorat

Martin Volke | www.apfel-zett.de
Tel 0160.91 49 26 17 | m.volke@apfel-zett.de

Keine Haftung für unaufgefordert zugesandtes Material. Die Redaktion behält sich vor, Fremdbeiträge zu kürzen, bzw. formal zu ändern

Noch ein Stern für J.A. SCHLÜTER SÖHNE Billbrooker Unternehmen von Mercedes-Benz Service ausgezeichnet

Mercedes-Benz überprüft regelmäßig die Leistungsfähigkeit seiner Vertragspartner. Das Unternehmen J.A. Schlüter wurde auch dieses Mal für ausgezeichnet befunden: Neutrale Sachverständige überprüften die Bereiche Kundenservice, Wartung- und Reparaturdienst und Verkauf. Neben der Erfüllung von verschiedenen „Pflichtbausteinen“ - wie Betreuungs-Service, Express Service Transporter, Zubehörverkauf, Qua-

litätversprechen und Umwelt-Service, gingen wieder Wahlleistungen wie z.B. Hol- und Bring-Service, Festpreis-Angebote und verlängerte Öffnungszeiten bis 22.00 Uhr in die Prüfung ein. Die Daimler AG verlieh die Auszeichnung „Service mit Stern Prädikat 2010“ an J.A. SCHLÜTER SÖHNE, Hamburger Vertragspartner für Mercedes-Benz Van, Transporter und LKW.

Apex
Internationale Spedition

22113 Hamburg · Pinkertweg 20 · Tel. 040/733 400-0 · Fax 040/733 400-50
e-Mail: apex@apexsped.de

Von und nach Hamburg/Bremen: regelmäßiger Lkw-Liniendienst
für Stückgut, Teil- und Komplettladungen nach

F · B · NL · DK · S · N · I · E

täglicher Verkehr mit Komplett- und Teilladungen. Kurzfristige Gestellung von Sonderfahrzeugen für Schiffs- und Termingüter in ganz Europa



Internet: www.apexsped.de

28217 Bremen · Hansator 5 · Tel. 04 21/3 87 88-0 · Fax 04 21/38 40 44
e-Mail: apex@apexhb.de

Apex
Internationale Spedition

Internet: www.apexsped.de