

BUSINESS & PEOPLE

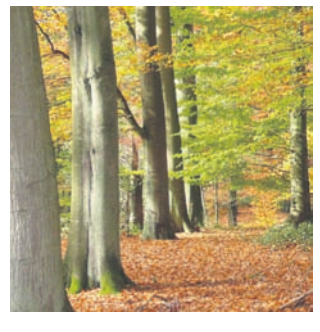
DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN AUS DER METROPOLREGION HAMBURG



INTERVIEW

Harburgs Baudezernent Jörg H. Penner blickt zurück

Seite 2



ÖKOLOGIE

Neu in Buxtehude: Die „Naturburschen“ von FEAM

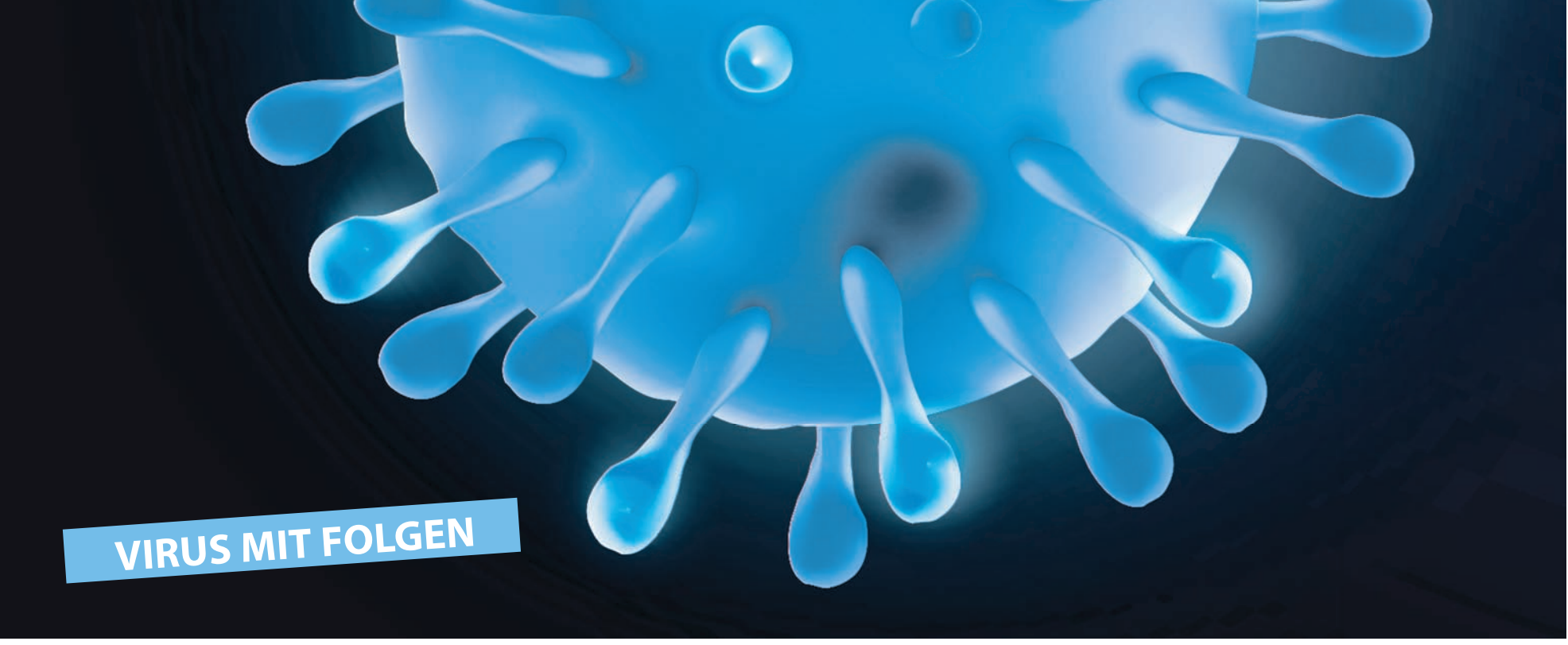
Seite 9



GARTEN

Matthies baut Europas größten überdachten Gartenmarkt

Seiten 12 + 13



UNKOPIERBAR GUT IM SERVICE!

seit **1985**

KOPIERER
DRUCKER
PLOTTER
SCANNER

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

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

BERICHTE, ANALYSEN UND PORTRÄTS AUS DER METROPOLREGION HAMBURG

ENERGY special

ENERGY

Business & People

Deutschland allein zu Haus

Blackout ohne Stromausfall – Die Welt steht still – Folgen für die Wirtschaft unabsehbar – Börsencrash

Von Wolfgang Becker

Wenn Sie diese B&P-Ausgabe in Händen halten, hat sich die Lage möglicherweise noch weiter verschärft als am Tage des Redaktionsschlusses: Mit dem Auftreten des SARS-CoV-2-Virus hat sich die Welt, wie wir alle sie kennen, komplett verändert. Soziale Kontakte? Unterbunden. Gottesdienste, Kino, Theater, Konzerte? Verboten. Kitas, Schulen, Universitäten? Geschlossen. Läden und Restaurants? Nur eingeschränkt offen. Deutschland im Shutdown. Der jetzt erreichte Zustand übertrifft die Folgen der Finanzkrise 2008 um ein Vielfaches. Und niemand weiß, wie lange alle stillhalten müssen, damit das Gesundheitssystem nicht kollabiert und möglichst viele Infizierte behandelt werden können. Die Politik hat zwar schnelle und unbürokratische Hilfe für Unternehmen angekündigt,

aber für immer mehr Betriebe stellt die Pandemie eine existenzielle Bedrohung dar. Die negativen Folgen: Entlassungen, Kurzarbeit, drohende Pleiten. Nach Jahren des Konjunktur-Hochlaufs und der Allzeithochs an den Börsen stoppt ein unsichtbarer Feind das ewige Höher-Schneller-Weiter so radikal, als sei der Wirtschaftszug, allen voran die Lokomotive Deutschland, mit vollem Tempo gegen eine Wand gefahren. Billionen-Werte von Anlegern sind verbrannt.

Ausnahmezustand? Plötzlich ist er real!

Bei der Planung dieser Ausgabe hat das B&P-Team im vergangenen Jahr das Thema ENERGY für das in jeder ersten Ausgabe eines Jahres übliche Special ausgewählt. Im Fokus: neue Technologien, Wasserstoff, E-Mobilität, Nachhaltigkeit und die provokante Frage, wie unsere Gesellschaft eigentlich ange-

sichts steigender volatiler Stromerzeuger (Photovoltaik, Windkraft) auf einen Blackout vorbereitet ist – einen totalen Stromausfall durch ein instabiles Netz. Am Beispiel Buxtehude, mit rund 40 000 Einwohnern eine Kleinstadt wie es sie in Deutschland zuhauf gibt, diskutierte eine lokale Expertenrunde über die möglichen Auslöser, die Folgen und die Möglichkeiten, sich auf diesen Fall vorzubereiten. Keine 14 Tage später dann ein vergleichbares Ereignis: ein Blackout – ohne Stromausfall. Die aktuelle Situation stellt auch die Strom-Infrastruktur vor neue Herausforderungen, wie Stefan Babis, Geschäftsführer der Stadtwerke Buxtehude sagt. Sein Team muss die für April geplanten Stromanforderungen tagesaktuell korrigieren, weil viele Firmen ihre Aktivitäten runterfahren und Menschen zunehmend zu Hause festsitzen. Mittlerweile spüren viele Unternehmen, wie schwierig es ist, ohne direkten menschlichen

Kontakt weiterzuarbeiten. Wer es kann, bietet seinen Mitarbeiter das Homeoffice an. Andere machen vorgezogene Betriebsferien. Messen, Vorträge, Seminare, Pressekonferenzen – alles auf Null. Selbst Kundenbesuche stehen auf dem Index. Vor diesem Hintergrund ist diese B&P-Ausgabe ein Gruß aus der Vergangenheit – als alles noch normal funktionierte. Und zugleich ein Blick in die Zukunft: die Perspektive für die Zeit nach der weltweiten Corona-Krise. Ein Ereignis von derartiger Tragweite hat es seit dem Kriegsende nicht mehr gegeben. Schon jetzt aber weicht der Schock spürbar dem festen Willen, die Krise gemeinsam zu meistern und wieder aufzubauen, was gerade zusammenbricht.

■ Mehr zum Thema auf den Seiten 2 (Editorial, Corona-Hotlines für Unternehmer) und 21 (Absagen mit Ansage) sowie den Seiten 12/13 im Special (Blackout-Report)

ENERGY

Als das ENERGY-Special von B&P geplant wurde, war noch nicht absehbar, dass die Welt Anfang April Kopf stehen würde. Die Themen sind gleichwohl aktuell: die Energiewende, HIP one – Hamburgs Leuchtturm für nachhaltiges Bauen, Wasserstoff, E-Mobilität, Nachhaltigkeit im Einzelhandel, Nachhaltigkeit in der Landwirtschaft, Energieeffizienz, Geothermie, Immissionsgutachten und vieles mehr – zusammengestellt und allgemein verständlich aufbereitet auf **24 Seiten**



DER B&P-NEWSLETTER

Hamburg und Bremen? Das geht! Im neuen B&P-Newsletter, der auf Wunsch einmal im Monat zugeschickt wird. Kostenlose Anmeldung unter <https://www.business-people-magazin.de/newsletter/>



Profitieren Sie als Unternehmen aus der Wirtschaft vom engen Austausch mit der Universität und anderen Unternehmen aus der Wissenschaft.

T +49 (0) 40 766 007 – 23
WWW.HAMBURG-INNOVATION-PORT.COM



EDITORIAL



Von Wolfgang Becker (links) und Wolfgang Stephan.

PLÖTZLICH IST DER GEGNER UNSICHTBAR

Zwischen Donald und Coronald

Vor wenigen Wochen waren wir noch davon überzeugt, dass die Gefahr für die europäische Wirtschaft orange ist, jetzt stellen wir fest: Sie ist unsichtbar. Einem überflüssigen Virus ist es gelungen, dem Handelskrieger Donald Trump die Deutungshoheit über das Funktionieren der Märkte abzunehmen. Mühsam aufgebaute Aktienfantasien sind binnen weniger Wochen zum Alptraum der Börsianer geworden. SARS-CoV2 ist nicht nur eine gesundheitliche Bedrohung für viele Menschen, sondern bedeutet auch virale Vollbremsung für die Wirtschaft – das „neuartige Corona-Virus“ hat an den Börsen in Rekordzeit Billionenwerte von Anlegern pulverisiert. Kleine und mittelständische Unternehmen haben existenzielle Sorgen. In der Folge hagelt es Entlassungen und Kurzarbeit, deutsche Autokonzerne stellen die Produktion ein und der Einzelhandel kommt fast völlig zum Erliegen, der internationale Handel angesichts geschlossener Grenzen ebenfalls.

Ein Blick in die neue Ausgabe von B&P zeigt indes: Die Wirtschaft ist noch lange nicht tot. Es wird geforscht, geplant, entwickelt, produziert und nach vorn geschaut. Ja, die Zeiten sind speziell und sicherlich auch bedrohlich (weil unvorhersehbar), aber das waren sie eigentlich immer. Vor wenigen Wochen war es noch der selbsternannte Hobbyvirologe Donald aus dem Weißen Haus in Washington („Ich kenne mich mit Viren aus. Wir haben alles im Griff...“), der für Magenschmerzen sorgte, jetzt ist es eben Coronald.

Bleiben wir also nüchtern in der Beurteilung der Lage, solidarisch im Verhalten und stark in der Reaktion. Zum Beispiel so wie Kai-Olaf Möller und Torsten Friedrichs, zwei Asien-Experten, die sich bereits jetzt auf die Zeit nach der Pandemie vorbereiten und deutschen Unternehmen helfen, technische Produkte in China fertigen zu lassen (Seite 4). Gestern völlig normal, zurzeit fast undenkbar und morgen vermutlich wieder ein Wettbewerbsvorteil. Jetzt haben wir erstmal einen Virus und sind darauf nicht gut vorbereitet. Aber deshalb hören wir trotzdem nicht auf, über Technologien von morgen nachzudenken. So tickt die Wirtschaft. Unsere Wirtschaft in der Metropolregion Hamburg Süd.

In diesem Sinne: Bleiben Sie gesund, und lassen Sie sich nicht entmutigen.

Ihr 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)
OBJEKTLÉITUNG: Wolfgang Becker
REDAKTION: Julia Balzer, Wolfgang Becker, Martina Berliner, Corinna Panek
KORREKTORAT: Leonie Ratje
LAYOUT/PRODUKTION: Gunda Schmidt
ANZEIGEN: Sönke Giese (verantwortlich)
VERTRIEB: Marcus Stenzel
AUFLAGE: 45 000
HERAUSGEBER: Zeitungsverlag Krause GmbH & Co. KG, Glückstädter Straße 10, 21682 Stade
GESCHÄFTSFÜHRER: Georg Lempke
DRUCK: Pressehaus Stade, Zeitungsdruck GmbH, Glückstädter Straße 10, 21682 Stade

Wir verarbeiten Ihre personenbezogenen Daten gemäß unserer Datenschutzerklärung. Diese finden Sie im Internet unter www.tageblatt.de/datenschutzerklaerung.
Hauptsächliche Adressquelle bei adressierten Sendungen an Privatpersonen und dsbzgl. verantwortlich i.S.d. Datenschutzrechts: SAZ Services AG, Davidstrasse 38,9000 St. Gallen, Schweiz. Näheres unter www.saz.com/de/datenschutz.
Widerspruchsrecht: Sie können einer werblichen Nutzung Ihrer Daten jederzeit widersprechen. Haben Sie eine postalische Nachsendung beantragt oder wird ein Adress-Aktualisierungsservice genutzt, ist uns Ihre neue Anschrift evtl. nicht bekannt.



Jörg Heinrich Penner (66) vor seinem Arbeitsgebiet: 13 Jahre lang hat der „Ur-Grüne“ die Entwicklung Harburgs als Dezernent für Wirtschaft, Bauen und Umwelt begleitet. Jetzt ist er in den Ruhestand gegangen.
Foto: Wolfgang Becker

Liebesgrüße von der Ostsee

Ab sofort im Ruhestand: Harburgs Baudezernent Jörg Heinrich Penner zieht Bilanz

Die politische Konstellation war günstig, als Jörg Heinrich Penner 2007 der Ruf nach Harburg erteilte. Die schwarz-grüne Koalition im Bezirk suchte einen Nachfolger für den scheidenden Baudezernenten Peter Koch – und da kam ein Fachmann aus den Reihen der Grünen gerade recht. Es ist nicht klar, ob den Entscheidern damals bewusst war, dass mit Penner sozusagen ein grünes Urgestein ins Harburger Bauamt einziehen würde. Immerhin zählte er 1979 zu den Gründern der Grünen. Penner verließ jedenfalls Köln und machte sich auf den Weg nach Norden. Jetzt ist der Harburger Dezernent für Wirtschaft, Bauen und Umwelt bereits 66 Jahre alt und seit wenigen Tagen offiziell im Ruhestand. 13 Jahre lang prägte er den Bezirk Harburg mit – Anlass genug für einen Blick zurück. Mit Jörg Heinrich Penner sprach B&P-Redakteur Wolfgang Becker.

Mit 66 Jahren noch im Dienst – hat Sie die Aufgabe in Harburg so begeistert, dass sie noch Zeit drangehängt haben?

Eigentlich hätte ich schon Ende Juli 2019 gehen können. Aber ich finde Rente ab 67 Jahren für Büroangestellte völlig richtig – warum sollte das denn nicht auch für mich gelten?

Aus leidlicher Erfahrung wissen wir, dass gerade große Bauvorhaben sehr viel Zeit bis zur Umsetzung brauchen – gibt es Projekte, die Sie nicht mehr „geschafft“ haben?

Ja, zum Beispiel die Landschaftsbrücke als Verbindung von der Harburger Innenstadt in den Binnenhafen. Ich hätte mir gewünscht, dass wir weiter wären. Diese Art der Verbindung, die einen selbstverständlichen Übergang schaffen soll, habe ich mal erfunden. Es gab darüber hinaus damals noch ein paar andere Ideen, wie sich die trennende Linie aufheben lässt.

Zum Beispiel die sehr breite Landschaftsbrücke, die Prof. Jürgen Pietsch von der TUHH vorgeschlagen hatte...

Ja, aber die war viel zu aufwendig. Auch die Landschaftsbrücke in meiner Ursprungskonzeption hätte zu einer Tunnelsituation auf der B73 geführt. Die da-

nach entwickelten Entwürfe sind in dieser Hinsicht besser.

Der Harburger Binnenhafen hat Sie besonders stark in Anspruch genommen, ist das richtig?

Das stimmt. Auch hier gibt es Projekte, die viel länger dauerten als gedacht – zum Beispiel die Sanierung der Kaimauern, für die 40 Millionen Euro, verteilt auf zehn Jahre, bereitstanden, dann aber nur in so kleinen Tranchen freigegeben wurden, dass eine Auftragsvergabe kaum möglich war. Heute sind wir endlich so weit, dass die Mittel fast verbaut sind. Oder: Der Plan, am Veritaskai ein Hotel zu errichten, ist bis heute nicht realisiert, obwohl ich denke, dass die Chancen jetzt doch ganz gut stehen. Interessant war damals, was rund um den Beachclub passierte. Der musste irgendwann weichen. Die Beachclub-Befürworter kaperten jedoch das Instrument des Innenstadt-Dialogs, um ihre Interessen kundzutun und einen gastronomischen Betrieb zu unterstützen. Das war ein Missbrauch von Bürgerbeteiligung, wie ich finde. Ebenfalls im Binnenhafen: Das Gelände der New-York Hamburger Gummi-Waaren Compagnie liegt nach wie vor brach – aber der Konflikt zwischen Denkmalschutz und Schadstoffbelastung ist auch sehr schwierig. Und die Seevestraße ist auch noch nicht verlegt.

Das klingt fast ein bisschen nach Frustration, dabei hat sich Harburg unter Ihrer Zuständigkeit doch gerade im Binnenhafen enorm gut entwickelt, oder?

Tatsächlich hat mir die Entwicklung des Hafengebietes am meisten Spaß gemacht. Mit der Konversion von Hafenumflächen hatte ich mich schon in Köln befasst. Üblicherweise wird bei solchen Vorhaben zunächst einmal alles beseitigt, was den Hafenflair ausmacht, um dann später einen Traditionshafen einzurichten – so wie am Sandtorkai in der Hafen-City. Das ist in Harburg anders gelaufen. Meines Wissens gibt es keinen anderen Hafenstandort, an dem die Umwandlung in ein neues Quartier mit Erhalt der Hafenumgebung so konsequent umgesetzt wurde. Harburg ist in dieser Form einzigartig. Und ungewöhnlich.

Über lange Strecken hatte es immer geheißen, Wohnen und Arbeiten können laut Baugesetzbuch nicht nebeneinander stattfinden...

... ja, aber das bezieht sich im Grunde nur auf nächtliches Arbeiten und Anlieferungen. Seit gut zwei Jahren können solche Quartiere als urbanes Gebiet ausgewiesen werden – mit bis zu 80 oder sogar 90 Prozent Wohnanteil. Leider gab es das damals noch nicht. Wenn wir uns allerdings heute den Binnenhafen anschauen, ist der hohe Anteil von Wohnungsbau schon bemerkenswert. Und trotzdem ist hier immer noch echte Hafenumgebung.

Der Binnenhafen ist heute zweifellos die glänzende Seite der Harburger Medaille, etwas anders sieht es in der Innenstadt aus. Hat es Sie manchmal geärgert, dass es nicht gelungen ist, die urbane Mitte spürbar zu revitalisieren?

Das ist kein Thema, das mich aufregt. Die Entwicklung ist zum Teil auch einfach Schicksal. Die Schuld daran wird in der Regel der Stadt oder der ECE mit dem Phoenix-Center in die Schuhe geschoben. Mein Eindruck: Es lag viel an der Grundhaltung der Grundstückseigner. Ich hätte mir da eine kreativere und aufgeschlossener Haltung gewünscht. Es gab schlicht keinen Ehrgeiz, qualitativ hochwertig zu vermieten, was dem Standort geholfen hätte. Der Business Improvement District 1 kam nur mit großer Überredungskunst zustande, der BID 2 wurde dann noch knaueriger. Mit Baumschnitt und neuen Pflastersteinen lassen sich die Probleme nicht lösen. Hinzu kam aber noch etwas anders: Diese Debatte fiel in die Zeit des aufkommenden Internet-Handels. Diese disruptive Entwicklung macht dem stationären Handel schwer zu schaffen – das meine ich mit Schicksal.

Wie sehen Sie die Situation heute?

Wir haben in Harburg mit der Lüneburger Straße eine funktionierende Einkaufsstraße, die weit von den Wunschvorstellungen der deutschstämmigen Bevölkerung entfernt ist. Aber für die weniger kaufkräftigen Menschen mit Migrationshintergrund funktioniert sie wunderbar. Eine Verwaltung ist nicht in der Lage, hier gegenzusteuern. Zusammengefasst: Der Binnenhafen hat sich toll entwickelt, darauf bin ich schon ein bisschen stolz. Die Entwicklung der Harburger Innenstadt ist nicht so gelungen wie gedacht. Aber der Marktplatz am Sand ist auf einem guten Weg.

Was schreiben Sie den Harburgern ins Stammbuch?

Als überzeugter Städter finde ich, dass Städte durchaus dichter sein dürfen. Das verringert Verkehr, spart Energie und macht die Stadt lebendiger. Gewisse ökonomische und ökologische Ansätze der Stadtentwicklung müssen sich nicht widersprechen. Ich habe damals unter Schwarz-Grün gelernt: Der CDU waren die wirtschaftlichen Interessen ziemlich egal. Da herrschte eher so eine „Unser Dorf soll schöner werden“-Mentalität vor, die im Neugrabener Teil der CDU besonders stark ausgeprägt war. Wenn es aber darum ging, die Verwaltung zu kritisieren, dann waren bestimmte Personen ganz schnell dabei. Wenn dann noch ein leitender Verwaltungsvertreter dabei ist, der einer Oppositionspartei angehört, hat der es nicht einfach.

Sie meinen die immer wiederkehrenden Scharmützel mit dem CDU-Fraktionsvorsitzenden Ralf-Dieter Fischer?

Ich fühlte mich von dem Moment an besser, als ich beschlossen hatte, mich nicht mehr beschimpfen zu lassen. Ich meine aber auch die Auftritte mancher Bürger in Ausschüssen oder öffentlichen Diskussionsveranstaltungen. Verwaltung ist nicht der Fußabtreter für frustrierte und unterforderte Rentner, die mit ihrem Bedeutungsverlust nicht zurechtkommen.

Was sind Ihre persönlichen Pläne?

Erstmal zum Segeln auf die Ostsee. Und wenn mir das irgendwann zu langweilig wird, beginne ich vielleicht etwas Berufsnahes.

HILFE IN DER VIRUS-KRISE: HOTLINES UND MAILADRESSEN FÜR UNTERNEHMER

Für Unternehmer aus **HAMBURG** mit Fragen zu möglichen Förderungen, Hilfsangeboten, Kurzarbeit sind zusätzlich branchenspezifische Hotlines und E-Mailadressen in der Hamburger Wirtschaftsbehörde eingerichtet worden. Die Telefone sind montags bis freitags von 9 bis 17 Uhr zu erreichen.
■ **INDUSTRIE:** 040/428 41-3637, Mail: unternehmenshilfen.industrie@bwvi.hamburg.de
■ **HAFEN, SCHIFFFAHRT UND LOGISTIK:** 040/428 41-3512, Mail: unternehmenshilfen.logistik@bwvi.hamburg.de
■ **EINZELHANDEL:** 040/428 41-1648, Mail: unternehmenshilfen.einzelhandel@bwvi.hamburg.de
■ **KMU:** 040/428 41-1497, Mail: unternehmenshilfen.kmu@bwvi.hamburg.de
■ **GASTRONOMIE, HOTEL, TOURISMUS:** 040/428 41-1367, Mail: unternehmenshilfen.tourismus@bwvi.hamburg.de
■ **AGRAR:** 040/428 41-3542, Mail: unternehmenshilfen.agrar@bwvi.hamburg.de
Weiterhin bestehen die bereits bekannten Hotline-Nummern: 040/42841-1497 sowie 42841-1648. Die Hotline der **HANDWERKSAMMER** Hamburg: 040/35905-302

NIEDERSACHSEN
■ Für Fragen zu weiteren **THEMEN RUND UM DIE CORONA-EPIDEMIE** und ihre Auswirkungen auf die Wirtschaft hat das Niedersächsische Wirtschaftsministerium eine Hotline eingerichtet: 0511/120-5757 (8 - 20 Uhr)
■ **ALLGEMEINE INFORMATIONEN** für Unternehmen in Schwierigkeiten und zu **LANDESBÜRGERSCHAFTEN:** 0511/120-8404, Ansprechpartnerin: Frau Renk
■ Informationen zu **FÖRDERMÖGLICHKEITEN** von Unternehmen: Förderberatung der NBank: Hotline: 0511/30031-333
■ Informationen zu **ARBEITSRECHTLICHEN FRAGEN:** 0511/120-5702, Ansprechpartner: Herr Kohlmeier
■ Informationen für **MITTELSTAND UND HANDWERK:** 0511/120-5527, Ansprechpartnerin: Frau Saß.
Darüber hinaus stehen folgende Stellen zur Verfügung:
■ Für Informationen zu Unterstützungsmöglichkeiten für Unternehmen hat die **KFW** eine Hotline eingerichtet: 0800 539 9001 (Mo bis Fr 8 bis 18 Uhr)
■ Das **BUNDESWIRTSCHAFTSMINISTERIUM** hat unter 030/18615-1515 eine Hotline eingerichtet, unter der Experten von Montag bis Freitag zwischen 9 und 17 Uhr die Corona-

virus-Fragen von Unternehmern beantworten. Infos unter <https://www.bmwvi.de/Redaktion/DE/Artikel/Wirtschaft/altmaier-zu-coronavirus-stehen-im-engenkontakt-mit-der-wirtschaft.html>
■ Anlaufstelle der Arbeitsagentur für **KURZARBEITERGELD** ist die Agentur für Arbeit unter Telefon 0800 45555-20, allgemeine Informationen gibt es unter: <https://www.arbeitsagentur.de/news/corona-virus-informationen-fuer-unternehmen-zum-kurzarbeitergeld>
● **INDUSTRIE:** 040 - 428 41-3637 & unternehmenshilfen.industrie@bwvi.hamburg.de
● **HAFEN, SCHIFFFAHRT UND LOGISTIK:** 040 - 428 41-3512 & unternehmenshilfen.logistik@bwvi.hamburg.de
● **EINZELHANDEL:** 040 - 428 41-1648 & unternehmenshilfen.einzelhandel@bwvi.hamburg.de
● **KMU:** 040 - 428 41-1497 & unternehmenshilfen.kmu@bwvi.hamburg.de
● **GASTRONOMIE, HOTEL, TOURISMUS:** 040 - 428 41-1367 & unternehmenshilfen.tourismus@bwvi.hamburg.de
● **AGRAR:** 040 - 428 41-3542 & Unternehmensehilfen.agrar@bwvi.hamburg.de

Top-Platzierung für Hamburg

Das Jahresergebnis von Hamburg Invest passt zu dem aktuellen Ranking der europäischen Zukunftsstandorte „European Cities of the Future 2020/21“ des fDi Magazins aus der Financial Times Gruppe, einer Fachpublikation für ausländische Direktinvestitionen. In der Kategorie „Große europäische Städte“ belegte Hamburg Platz 2 in der Gesamtwertung. In den Einzelwertungen erreichte Hamburg Platz 1 für das Fachkräftepotenzial und die Lebensqualität, Platz 3 für das wirtschaftliche Potenzial der Stadt und für die Ansiedlungsstrategie, Platz 9 für Wirtschaftsfreundlichkeit und Platz 10 für die Verkehrsanbindung. Untersucht wurden 509 europäische Städte und Regionen.

Quelle: Hamburg Invest



Sie stellen Harburg in ein neues Licht: Dr. Rolf Strittmatter (von links), Geschäftsführer von Hamburg Invest, Wirtschaftssenator Michael Westhagemann und HIP-Bauherr Arne Weber in der innovativen Spielwiese des Hamburg Innovation Port an der Blohmstraße im Harburger Binnenhafen.

Foto: Wolfgang Becker



Dieser Teil Harburgs steht im besonderen Technologie-Fokus: In enger Kooperation mit Hamburg Invest hat die Harburger Wirtschaft über Jahre daran gearbeitet, den Standort als dezentralen Technologiepark zu definieren. Das scheint jetzt gelungen.

Der offizielle *Anfang* einer neuen *Ära*

„Innovation City Harburg“ – Hamburgs Standort für anwendungsorientierte Technologie

Von Wolfgang Becker

Im Kontext der definierten Hamburger Innovationsstandorte gibt es jetzt einen neuen Namen für den Süden der Stadt: „Innovation City Harburg“. Er markiert das Ende der traditionellen Industrie-Ära, in der Harburg viele Jahrzehnte unter dem Image eines Arbeiterstandortes litt. Industrie gibt es glücklicherweise immer noch, aber auf einem ganz anderen technologischen Level. Die „Innovation City Harburg“ ist wissenschaftsnah zu verstehen und umfasst die verschiedenen Technologiestandorte inklusive der Technischen Universität Hamburg (TUHH). Sie reicht vom Mercedes Benz Werk Hamburg im Westen über den hit-Technopark in Bostelbek, das ZAL in Finkenwerder, den Hamburg Innovation Port und den channel hamburg im Binnenhafen sowie die Schlachthofstraße bis nach Neuland (Neu-

land 23) im Osten und in die Innenstadt – dort entsteht auf dem Phoenix-Gelände das Innovation Lab von ContiTech, das noch in diesem Jahr eröffnet werden soll. Das hat Hamburgs Wirtschaftssenator Michael Westhagemann bei der Jahrespressekonferenz von Hamburg Invest im Hamburg Innovation Port HIP vorgestellt.

Die „Innovation City Harburg“ ist einer der Bausteine, mit der Hamburg zur Innovationshauptstadt Deutschlands werden möchte. In dieselbe Kategorie gehören unter anderem die Science-City Bahrenfeld (rund ums DESY) und der Digital-Campus „Hammerbrooklyn“. Immer geht es um Entwicklung und Forschung, so auch in Harburg. Hier ist gleich ein ganzer Stadtteil zum dezentralen Innovations- und Technologiepark geworden – eine Urforderung aus der Harburger Wirtschaft, die aufkam, als es in Hamburg unter Wirtschaftssenator Frank Horch erste

Bestrebungen zur Einrichtung von Innovationsparks gab. Harburg ist vor allem anwendungsorientiert – viele moderne Technologien sind bereits im Einsatz wie beispielsweise die vollautomatisierte und digitalisierte Fertigungslinie für Elektronik-Komponenten im Neubau von Garz & Fricke an der Schlachthofstraße. Hier findet Industrie 4.0 live statt.

200 neue Tech-Unternehmen seit 2015 angesiedelt

Der Bezirk Harburg hat sich aus Sicht von Hamburg Invest in den vergangenen Jahren zu einem Magneten für Technologieunternehmen entwickelt. Laut Handelsregister haben sich seit 2015 rund 200 neue Tech-Unternehmen angesiedelt, darunter viele Neugründungen aus dem TUHH-Umfeld. Dass Hamburg Invest in den HIP eingeladen hatte, kam nicht von ungefähr.

Westhagemann: „Die wirtschaftliche Entwicklung Harburgs ist in bestem Sinne eine Private Public Partnership. Arne Weber hat daran großen Anteil.“ Der Channel-Begründer, Bauunternehmer und Investor hatte zuvor kurz das HIP-Konzept vorgestellt – ein Bauwerk ohne Anschluss an fossile Energieträger (siehe Special Seite 3). Nach Auskunft von Westhagemann wird nun nach einem geeigneten Ort für einen Wasserstoff-Hub gesucht.

Westhagemann weiter: „Der HIP ist für uns ein Glücksfall, der der TUHH das Wachstum ermöglicht hat.“ Heute ist die TUHH Ankermieter im ersten Bauabschnitt. Weber kündigte an, dass mit dem zweiten, wesentlich größeren Abschnitt in der zweiten Jahreshälfte begonnen werden soll. Auch dort soll die TUHH Räume bekommen. Weber: „Und wir gehen jetzt gezielt an die Wirtschaft, denn im HIP sollen vor allem auch Unterneh-

men angesiedelt werden, die die Nähe zur Wissenschaft suchen.“ Laut Westhagemann gibt es speziell in diesem Bereich eine große Nachfrage.

Info am Rande: Harburgs Entwicklung zum Hightech-Standort wurde inzwischen überregional registriert und soll jetzt auch international bekannt gemacht werden. Die bundesdeutsche Ansiedlungsagentur Germany Trade and Invest (GTAI) wird im Frühjahr eine Sonderausgabe ihres englischsprachigen Magazins „Markets Germany“ publizieren. Darin werden deutsche Standorte vorgestellt, die den Strukturwandel vom klassischen Industrie- zum Hightech-Standort erfolgreich bewältigt haben. Der Hamburger Süden ist eines dieser Beispiele. Ziel ist es, weitere Unternehmensansiedlungen nach Deutschland zu initiieren.

» Web: www.hamburg-invest.com

Hamburg Invest auf Rekordkurs

Unter seiner Führung ist die einstige Hamburgische Gesellschaft für Wirtschaftsförderung in den vergangenen Jahren komplett umgekrempelt und neu aufgestellt worden. Jetzt konnte Dr. Rolf Strittmatter, Geschäftsführer von Hamburg Invest, eine erfolgreiche Ernte der ersten Früchte verkünden: 11 530 abgesicherte oder neue Arbeitsplätze, rund 1100 betreute Unternehmen und ein Investment von rund 656 Millionen Euro, das sind die Kennzahlen von Hamburg Invest für das Jahr 2019. Dies stellt das beste Ergebnis seit der Unternehmensgründung dar. Strittmatter: „Hamburg Invest ist heute eine Investitionsagentur. Wir verfügen über eigene Flächen, die wir in die Vermarktung bringen, und können viel schneller und effektiver handeln, wenn Firmen expandieren oder sich neu in Hamburg ansiedeln wollen.“

Im Mittelpunkt des Engagements standen dabei Unternehmen mit dem Schwerpunkt wissens- und technologieorientierte Wertschöpfung. Außerdem waren Unternehmensansiedlungen im Umfeld des Brexits ein weiteres wichtiges Thema. Die meisten von Hamburg Invest betreuten Unternehmen kamen aus dem innovativen Mittelstand oder waren Startups. Strittmatter stellte das Rekordergebnis im Beisein von Wirtschaftssenator Michael Westhagemann im Hamburg Innovation Port (Harburg) vor: „2019 konnten wir mehr als 43 Hektar Gewerbeflächen vermitteln. 25,9 kamen von der Stadt und 17,3 von privat. Für städtische Gewerbe- und Industrieflächen sind wir seit einem Jahr von der Flächenentwicklung über die Kundenansprache bis hin zum Kaufvertrag der zentrale Ansprechpartner für nachfragende Unternehmen. Dadurch ist die

Flächensuche für Betriebe in Hamburg viel einfacher geworden.“ Hamburg Invest bezeichnet sich auch als One-Stop-Agency.

Neue Pläne für Neuland

Durch die Begleitung von Unternehmen konnte Hamburg Invest 2019 eine Gesamtinvestition in Höhe von 656 Millionen Euro auf Hamburger Gebiet auslösen. Im Vorjahr waren es 454 Millionen Euro gewesen – eine Steigerung um 44 Prozent. 77 Neuan-siedlungen wurden begleitet und umgesetzt. Für 2020 hat die Bundesregierung ihre Konjunkturprognose deutlich gesenkt. Grund ist vor allem der schwächere Welt-handel. Erwartet wird jetzt ein Wachstum des Bruttoinlandsprodukts von 1,0 Prozent. In Hamburg wird sich die Wirtschaft jedoch voraussichtlich über dem Bundesdurch-

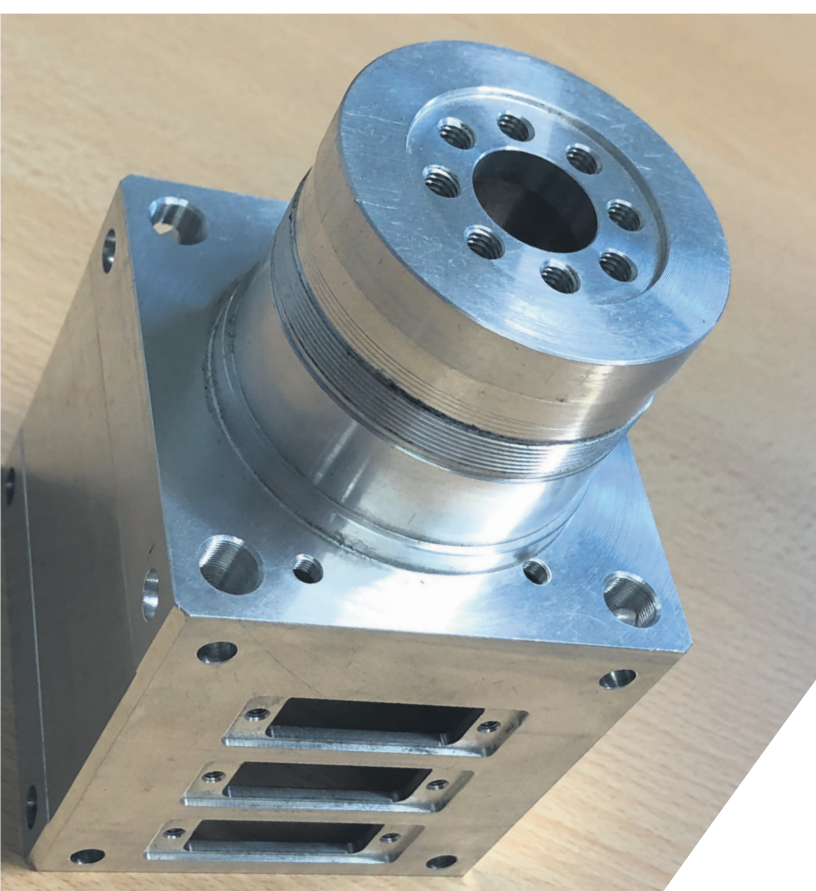


Geschäftsführer der Hamburg Invest: Dr. Rolf Strittmatter präsentierte für 2019 ein Rekordergebnis.

Foto: Wolfgang Becker

schnitt entwickeln, so die Einschätzung der Wirtschaftsbehörde, der Hamburg Invest angegliedert ist.

Ein Projekt ist allerdings auf der Strecke geblieben: der Bau eines großen Postverteil-zentrums mit geplanten 1400 Arbeitsplätzen in Neuland. Nachdem die 25 Hektar große Fläche im Ausschreibeverfahren komplett an DHL gegangen war, hat die Betreiber nun einen Rückzieher gemacht – das Projekt Verteilzentrum ist gestorben. In der Behörde und auch bei Hamburg Invest herrscht darüber allerdings nicht einmal ansatzweise Trauer. Wirtschaftssenator Westhagemann kündigte an, dass die Fläche neu ausgeschrieben und möglicherweise „gestückelt“ wird. Nachfrage nach baureifer Gewerbefläche sei mehr als genug vorhanden. In Neuland könne in allerbesten Lage nun Platz für Zukunftstechnologien angeboten werden.



Trading. Consulting. Management. Engineering. Production.

Wir erschließen für Sie den gesamten Beschaffungsmarkt in Asien mit einem außergewöhnlich guten Kosten- / Nutzen-Verhältnis. Die sonst typischen Risiken bei neuen Geschäftspartnern / Lieferanten in Asien werden minimiert bzw. völlig ausgeschlossen. Die Produktionsüberwachung und Qualitätskontrolle in Asien erfolgt direkt vor Ort unter unserer Kontrolle. Warenlieferungen erfolgen schnell und termintreu aus unserem Hamburger Auslieferungslager.

Durch die Fertigung in Asien und die Präsenz in Deutschland eröffnen wir unseren Kunden auf sehr vielfältige Weise den Beschaffungsmarkt Asien. Wir können Ihnen alle grundlegenden Fertigungstechnologien anbieten.

Herbert Friedrich GmbH & Co. KG

Tempowerkring 6, 21079 Hamburg, Telefon: 040 30 96 64 – 0
innendienst@herbert-friedrich.de, www.herbert-friedrich.de

Herbert Friedrich
Technisches Büro
Vertretungen der Zulieferindustrie



made in
„Germina“

Fallbeispiel: Der Feuermelder

Feuermelder kennt jeder, doch aus wie vielen Bauteilen so ein rotes Ding an der Wand besteht, das weiß nur, wer jemals nachgeschaut hat. Er findet ein zweiteiliges Gehäuse aus Alu-Druckguss, eine innenliegende Abdeckung aus Kunststoff-Spritzguss mit Aufdruck, eine Elektronikplatine mit Schalter und Kabelklemmen sowie ein Sicherheitsglas. Am Beispiel des Feuermelders erläutern die Diplom-Ingenieure Kai-Olaf Möller und Torsten Friedrichs (beide kommen aus dem Bereich Fertigungstechnik) einen fiktiven Produktionsauftrag inklusive Verpackung für Partner in China. Das Design, die Konstruktion und das Know-how kommen in Form von Daten und Zeichnungen aus Deutschland, die Fertigung findet in China statt – so wird aus Germany und China „Made in Germina“ ...

STEP 1: Der Auftraggeber händigt ein Lastenheft, Zeichnungen und gegebenenfalls 3D-Daten des Feuermelders an das Technische Büro Herbert Friedrich aus.

STEP 2: Analyse: Wie kann das Produkt kostengünstig und effizient gebaut werden – eventuell Rückkopplung mit dem Entwickler, wenn sich Probleme abzeichnen oder leichte Veränderungen am Gehäuse bessere Lösungen ermöglichen.

STEP 3: Der Kunde bekommt zwei Angebote – eines für das notwendige Werkzeug-Set (zum Beispiel Formen für den Guss des Alu-Gehäuses), ein weiteres für den eigentlichen Feuermelder (je nach Stückzahl), auf Wunsch auch inklusive Lagerung (K-Lager).

STEP 4: Die Produktion wird so organisiert, dass kein chinesischer Partner weiß, dass es um einen Feuermelder geht (Splitting der Bauteile).

STEP 5: Möller und Friedrichs erstellen die Werkzeugkonzepte, die von den chinesischen Partnern umgesetzt werden. Der Auftraggeber ist in alle Details involviert.

STEP 6: Nach dem Werkzeugbau werden erste Muster des Feuermelders gefertigt und ein Erstmusterprüfbericht (EMPB) erstellt. Danach erfolgt die Freigabe mit oder ohne Auflagen durch den Auftraggeber.

STEP 7: Produktion einer Pilotserie, um gegebenenfalls die Werkzeuge und/oder den Prozess zu optimieren.

STEP 8: Serienfertigung – anschließend Lieferung aller Einzelteile an den Montagestandort in Shenzhen. Dort erfolgen die Montage, die Qualitätssicherung (SOP) und die Verpackung.

STEP 9: Verladung in den Sammelcontainer nach Hamburg. Die Formalitäten erledigt das Büro Herbert Friedrich.

STEP 10: Einlagerung der Feuermelder im K-Lager und Auslieferung in vereinbarten Losgrößen an den Kunden. Fakturierung nach Auslieferung. Das ist der meist genutzte und aus Kundensicht der optimale Ablauf.



Harburgs langer Arm nach China

Das Technische Büro Herbert Friedrich organisiert und kontrolliert im Auftrag deutscher Partner die Produktion technischer Bauteile in Fernost

Spätestens seit der US-Konzern Apple seine begehrten iPhones in China fertigen lässt, dürfte auch dem letzten Skeptiker klar sein, dass technische Produktion im Land der aufgehenden Sonne in der Lage ist, alle geforderten westlichen Standards zu erfüllen. Doch China ist weit weg, und die Wirtschaft funktioniert dort nach anderen Spielregeln als in der Europäischen Union oder gar in Deutschland. Die Verlagerung von Produktion nach China stellt sich deshalb auf den ersten Blick als schwieriges Unterfangen dar – gäbe es nicht das Technische Büro Herbert Friedrich, seit kurzem neuer Mieter im hit-Technopark. Auch wenn zurzeit alles runtergefahren wird: Torsten Friedrichs und Kai-Olaf Möller vermitteln und organisieren für deutsche Partner die Produktion zum Teil komplexer und anspruchsvoller technischer Bauteile in Fernost – sie sind Harburgs langer Arm nach China und zuversichtlich, dass sich das globale Geschäft nach dem Ende der Pandemie wieder entwickeln wird.

Qualitätssicherung und Montage in Shenzhen

Beim Kaminabend im hit-Technopark stellten Möller und Friedrichs die Möglichkeiten des „Beschaffungsmarkts Asien“ vor. Beide kennen sich aus dem Maschinenbaustudium. Und: Beide sind mit Asiatinnen (aus China und Vietnam) verheiratet – ein hilfreicher Umstand, wenn Deutsche antreten, im fremden Land Vertrauen aufzubauen. Vor 20 Jahren begannen sie damit, erste Kontakte zu potenziellen Partnern zu knüpfen – kleine und mittlere Unternehmen, die in der Lage waren, qualitativ hochwertige technische Produkte in Serien von etwa 5000 bis 50000 Stück zu produzieren. Friedrichs: „Wir besetzen eine Nische zwischen Manufaktur, also kleinen



Sie haben die China-Connections: Torsten Friedrichs (rechts) und Kai-Olaf Möller betreiben das Technische Büro Herbert Friedrich. Sie helfen Unternehmen, die Teile in Fernost fertigen lassen wollen.

Foto: Wolfgang Becker

Stückzahlen, und der industriellen Massenfertigung. Auch Losgrößen unter 5000 sind realisierbar.“

Was das Duo auszeichnet: Einer von beiden ist unter normalen Umständen immer vor Ort in der Millionenmetropole Shenzhen, kontrolliert die Fertigung und sichert die Qualität. In China sorgen etwa 30 Mitarbeiter für die Montage, Verpackung und letztendlich auch für die Qualitätssicherung. Durch die Zeitverschiebung von sechs bis sieben Stunden sind sie zudem in der Lage, Probleme quasi über Nacht zu regeln und für schnelle Ergebnisse zu sorgen. Möller: „Unsere Dienstleistung beginnt bei der Beratung des deutschen Partners und reicht über die Verpackung bis zur Chargen-Auslieferung der fertigen Teile über unser

Lager in Allermöhe. Bezahlt wird erst bei Lieferung.“

Alle kritischen Prozesse finden im eigenen Haus statt – das gilt vor allem für das Thema Produktpiraterie. Die Lösung: Kein chinesischer Partner kennt das Endprodukt, sondern immer nur ein Bauteil. Werkzeuge, die für die Serienproduktion angefertigt werden, bleiben zu 100 Prozent im Eigentum des Auftraggebers und vor Ort im Zugriff von Möller und Friedrichs. Zeichnungen und Datensätze werden grundsätzlich anonymisiert.

Der Vorteil der Produktion in China liegt zum einen im nach wie vor niedrigen Lohnniveau, zum anderen in der Schnelligkeit. Torsten Friedrichs: „Ein Werkzeug, beispielsweise für Spritzguss-Teile, lassen wir

unter unserer technischen Kontrolle in drei bis sechs Wochen bauen. In Deutschland dauert das drei bis sechs Monate. Deshalb können wir kurze Lieferzeiten bieten.“ Kleine Losgrößen und die hohe Produktionsflexibilität sind weitere Pluspunkte, die er nennt.

Rund 170 auditierte Produktionspartner

Mittlerweile verfügen sie über einen Pool von etwa 170 verlässlichen und auditierten Produktionspartnern in China und können Teile aus den Bereichen Metallverarbeitung, Kunststoff, Spritzguss, Schweißen sowie Platinen und Leiterplatten liefern. Zweimal pro Monat kommt ein Sammelcontainer in Hamburg an – mit technischen Produkten für namhafte Kunden in Deutschland. Manche Baugruppen haben 50 und mehr Komponenten, die von unterschiedlichen chinesischen Partnern gefertigt und zentral an einem Standort montiert werden.

Torsten Friedrichs: „Wir können zwar kein Chinesisch, aber wir verstehen die Chinesen.“ Kai-Olaf Möller übersetzt: „Es ist per Mailorder aus Deutschland quasi unmöglich, in China ein Produkt zu bestellen. Dazu braucht es sehr viel Vertrauen. Der Weg ist weit und voller Fallstricke – beispielsweise bei der Frage, wer hat eigentlich Zugriff auf das Werkzeug. Die ersten Schritte nach China sind schwierig. Unser Job ist es, den Weg zu ebnen.“ Aktuell bauen Möller und Friedrichs einen zweiten Produktionsstandort auf – in Vietnam. Friedrichs: „Die Nachfrage steigt eindeutig. Derzeit lagern wir in Hamburg für unsere Kunden etwa 100 in Fernost gefertigte technische Produkte, die aus rund 1000 Einzelteilen bestehen. Tendenz steigend. Wir beschaffen Produkte nach deutschen Maßstäben zu chinesischen Preisen.“

» Web: www.herbert-friedrich.de



UNSER ANTI-VIREN-PROGRAMM IN ZEITEN VON CORONA.

Jetzt **schnell registrieren** und rund um die Uhr online bestellen.

- 24/7 erreichbar
- über 24.000 Produkte
- Online-Preisvorteile
- u.v.m.

Delmes Heitmann GmbH & Co. KG
Maldfeldstraße 22 • 21218 Seevetal
Tel. 040 - 769 68 - 0 • www.bauwelt.eu



Die Süderelbe AG mit Sitz in Harburg ist eine der vielleicht ungewöhnlichsten Institutionen, die die Wirtschaft in der Metropolregion Hamburg zu bieten hat. Als sie vor 15 Jahren auf Initiative der Süderelbe Landkreise gegründet wurde, war sie in manchen Augen ihrer Zeit voraus, denn längst nicht jeder hatte verstanden, dass Wirtschaftsstandorte in einer zunehmend globalen Welt nur durch Vernetzung und Kooperation bestehen können. Und dass das durch Zusammenarbeit zustande kommt. Hamburg und das Umland – das ist eine besondere Geschichte, die nicht immer nur von positiven Erinnerungen geprägt ist. Doch der Wind hat sich gedreht. Hamburg braucht das Umland, und das Umland braucht Hamburg. Die Verbindung in den niedersächsischen Teil stellt die Süderelbe AG dar – eine grenzüberschreitende Institution, getragen von Wirtschaft, Wissenschaft und öffentlicher Hand, die den Weg von der einstigen „Wachstumsinitiative“ in Richtung Think-tank eingeschlagen hat. Ob dieses Ziel erreicht wird, ist eine politische Frage. Und eine des Geldes. Mit dem Vorstandsvorsitzenden, Dr. Olaf Krüger, und dem Aufsichtsratsvorsitzenden, Christoph Birkel, sprach B&P-Redakteur Wolfgang Becker

15 Jahre Süderelbe AG – sind die Ziele, die damals gesteckt wurden, erreicht? Und gilt der ursprünglich gesteckte Rahmen heute noch?

Birkel: Die Gründungsidee der Gründerväter ist aktueller denn je. Die Idee ist das grenzüberschreitende Zusammenarbeiten. Damals war das ein revolutionärer Ansatz, der aber nichts von seiner Aktualität verloren hat. In einer schneller und komplexer werdenden Welt ist es umso wichtiger für uns im Süderelbe-Bereich und natürlich in ganz Hamburg und ganz Deutschland, gemeinsam Themen voranzubringen. Nur so werden wir die Herausforderungen der Zukunft meistern können. Und ich wage mal die Behauptung: Ob wir es heute noch einmal so hinkriegen würden, eine Institution wie die Süderelbe AG zu gründen, da bin ich mir nicht sicher. Deshalb ist es gut, dass es sie gibt, und wichtig, dass wir sie voranbringen und das Kirchturmdenken noch weiter abbauen.

Krüger: Wenn es die Süderelbe AG noch nicht gäbe, müssten wir sie heute gründen.

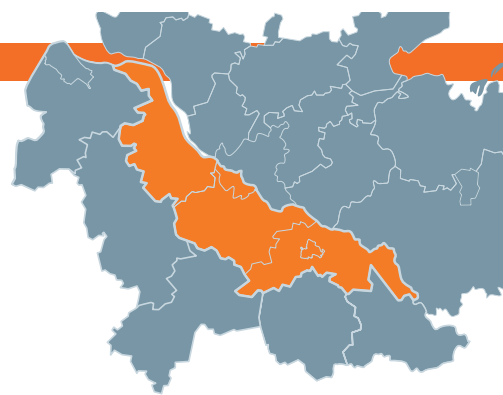
Das Besondere, das damals passierte: Es gelang, die Hansestadt Hamburg mit ins Boot zu holen. Hat sich diese Zusammenarbeit eigentlich bewährt? Lassen sich irgendwelche konkreten Entwicklungen festmachen?

Krüger: Was ich in den gut fünf Jahren wahrgenommen habe, in denen ich dabei bin: Hamburg schätzt es, dass wir ansprechbar sind, wenn es um Themen geht, die Nordniedersachsen betreffen – und andersherum genauso. Es geht heute gar nicht mehr ohne Zusammenarbeit. Was sich ein bisschen, aber noch nicht entscheidend geändert hat: Förderpolitik macht immer noch an den Landesgrenzen halt. Das erschwert ganz praktisch unsere Arbeit.

Gibt es auf dieser Baustelle denn Bewegung?

Krüger: Ja, wir haben Einzelbeispiele, aber die Förderpolitik ist in höchstem Maße büro-

15 JAHRE

Süderelbe AG
Metropolregion Hamburg

„Die Stunde des Südens hat geschlagen“

INTERVIEW Zwischenbilanz nach 15 Jahren Süderelbe AG – Vorstandschef Dr. Olaf Krüger und Aufsichtsratschef Christoph Birkel im Gespräch mit B&P



Interview in der kreativen Atmosphäre des hit-Technoparks: Dr. Olaf Krüger (rechts) und Christoph Birkel.

Foto: Wolfgang Becker

kratisiert – das macht es uns häufig schwer, konkrete Projekte umzusetzen.

Herr Birkel, wie nehmen Sie als Niedersachse das Thema Zusammenarbeit wahr?

Birkel: Hamburg hat erkannt, dass die Stadt eigentlich nur noch im Süden zu bezahlbaren Preisen maßgeblich wachsen kann. Die Stunde des Südens hat geschlagen. Und damit auch der Süderelbe AG. Die Entwicklung Richtung Buxtehude ist doch unübersehbar. Ich denke: Das ist eine große Chance, denn es entstehen neue Themen: zum Beispiel Mobilität. Das sind Dinge, die wir nur gemeinsam lösen können. Auch über Grenzen hinweg, und da haben wir so ein herrliches Konstrukt wie die Süderelbe AG, über die sich das abwickeln lässt.

Krüger: Wir haben für die Süderelbe-Region gerade einen Projektantrag für ein Förderprojekt des Bundes im Bereich Mobilität gestellt. Ab Oktober 2020 soll in der Region eine neue Nahverkehrsmöglichkeit angeboten werden. Geplant ist als Ergänzung des öffentlichen Nahverkehrs ein Shuttle on Demand Service im ländlichen Raum für Pendler-, Versorgungs- und Freizeitverkehre. Ziel ist es, die Standortattraktivität für Wohnen und Arbeiten zu erhalten und zu stärken. Das Projekt ist ein Baustein des vom Bundesverkehrsministerium geförderten ReallabHH. Die Ergebnisse werden auf dem ITS-Kongress im Oktober 2021 in Hamburg vorgestellt. Für solche Themen ist die Süderelbe AG geschaffen worden. Da fließen Fördermittel des Bundesverkehrsministeriums nach Hamburg und werden teilweise nun auch nach Niedersachsen transferiert.

Das ist doch ein positives Beispiel . . .

Krüger: Wir adressieren einen ganz klaren

Wunsch an die Politik: Es muss im Bereich der Förderpolitik zukünftig möglich sein, mit Hamburger Fördermitteln niedersächsische Partner mitzunehmen und mit niedersächsischen Fördermitteln Hamburger.

Herr Birkel, über den ITS-Kongress und das Thema Mobilität haben wir eben schon gesprochen, gibt es weitere Themenfelder, die mit Blick auf die kommenden fünf Jahre für die Süderelbe AG relevant werden könnten?

Birkel: Ich denke, wir müssen viel mehr Lobbyarbeit betreiben – auch in Hannover. Und ein Bewusstsein für den grenzübergreifenden Ansatz schaffen. Konkrete Themen wird uns die Wirtschaft benennen, denn es geht hier ja wesentlich um Wirtschaftsförderung.

Krüger: Wirtschaftsförderung funktioniert heute ja nicht mehr wie vor 20 Jahren – bisschen Bestandspflege, bisschen Marketing und Ansiedlungen. Fertig. Die Kernfrage lautet vielmehr: Was sind die Bedürfnisse der Unternehmen in unserer Region und was leiten wir daraus ab? Was tut sich in der Region? Und in der ganzen Welt. Wir müssen vor allem im Bereich der wissensbasierten Branchen stärker werden und enger zusammenarbeiten. Da haben wir im Vergleich zu anderen Metropolregionen Nachholbedarf.

Damit kommen Sie aber nicht nur an die Landesgrenzen, sondern an die Tür jedes einzelnen Wirtschaftsförderers. Wir haben eine vielfältige Wirtschaftsförderungsszene – bis hinunter auf die Ebene einzelner Kommunen. Wäre es nicht an der Zeit, über eine Reform der regionalen Wirtschaftsförderungsstruktur nachzudenken und aus den vielen kleinen Kirchtürmen einen großen Leuchtturm zu machen?

Krüger: Ganz konkret schlägt die OECD genau das ja vor. Ich habe in der Vergangenheit immer von einem „abgestimmten Wirtschaftsförderungssystem für die Region“ gesprochen. Das wäre zumindest ein erster Schritt. Es gibt Aufgaben, die kann ich nur im engen Kontakt mit den Stadtverwaltungen lösen; und es gibt übergeordnete Themen, Beispiel Fachkräfte, die größer gedacht werden müssen.

Lassen Sie uns mal über ein heikles Thema sprechen: zum Beispiel ein gemeinsames Gewerbeflächen-Konzept . . .

Krüger: Schönes Beispiel. Damit wollen wir uns jetzt beschäftigen – zunächst mit einer Gewerbeflächen-Bedarfsprognose. Aber richtig ist: Wir können keine Zukunft gestalten, wenn sich jede Gemeinde allein mit der Frage beschäftigt, welches Gewerbegebiet sie entwickeln möchte. Interkommunale Gewerbegebiete sind ein Ansatz, wenn ich ein überregionales Angebot schaffen will.



Wir müssen Hamburg wachsen lassen.“ Christoph Birkel

Ein konkretes Beispiel: Hamburgs Wirtschaftssenator Michael Westhagemann lässt keine Gelegenheit aus, für das Thema Wasserstoff zu werben. Auf niedersächsischer Seite dasselbe. Hier entsteht der Eindruck: Jeder kämpft für seinen Claim.

Birkel: Das ist ein herrliches Beispiel, weil man jetzt erkennt, dass dieses Thema als Stadtstaat allein gar nicht zu bewältigen ist. Da ist ganz Norddeutschland gefragt. Ein prädestiniertes Thema, um gemeinsam zu handeln. Und das wird ja auch getan.

Und wer sagt am Ende wem, was er machen soll und was nicht? Wer entscheidet?

Birkel: Das ist eine politische Frage. Auf der Ebene der Wirtschaftsförderer wird die Notwendigkeit der engeren Kooperation meines Erachtens durchaus erkannt, aber die Politik ist offenbar häufig noch nicht so weit. Natürlich bedeutet das am Ende, dass ich auch

mal was abgeben muss, aber dafür bekomme ich an anderer Stelle auch wieder etwas dazu. Das Kirchturmdenken in der Politik muss abgebaut werden. Meine Prognose: Der Druck wird noch wesentlich stärker werden. Damit erhöht sich dann auch die Bereitschaft zur engeren Zusammenarbeit. Die Zeit spielt für uns. Auch im Zusammenspiel mit Hamburg.

Krüger: Natürlich ist die Hansestadt in vielfältiger Weise ein Bezugspunkt. Bislang war es zumeist so, dass mit Hamburg nicht auf Augenhöhe gesprochen werden konnte. Aber mein Eindruck ist: Das hat sich verändert. Hamburg ist selbst mit seinen 1,8 Millionen Einwohnern zu klein, um international mitzureden. Hamburg braucht die Region, um an Gewicht zu gewinnen. Und die Region profitiert von Hamburg – das sollte nicht außer Acht gelassen werden.

Birkel: Wir müssen Hamburg wachsen lassen. Sonst bekommen wir Verhältnisse wie in Berlin – mit sozialem Unfrieden. Deshalb ist es wichtig, dass sich der Speckgürtel gemeinsam mit Hamburg ein Konzept überlegt.

Jetzt kommen wir zum Kern des Gesprächs: Wenn Hamburg wachsen will, muss es das außerhalb tun.

Birkel: Ja natürlich.

Aber das wäre dann ja quasi außerhalb des städtischen Einflusses – wie soll das gehen?

Krüger: Kommt drauf an, was wir unter Wachstum verstehen . . .

. . . zum Beispiel Wirtschaftswachstum.

Müsste ich nicht als Hamburger Bürgermeister dafür sorgen, dass nicht jeden Morgen Hunderttausende in die Stadt hineinpendeln und alles verstopfen? Wäre es nicht viel besser, wenn die Menschen dort arbeiten könnten, wo sie wohnen? Aber auch die Frage: Kann Hamburg das ob des drohenden Verlustes der verschiedenen Steuern gut finden?

Birkel: Ich glaube, am Ende schon. Weil es in der Innenstadt einfach so voll und so teuer wird, dass sie Diskussionen mit den Bürgern bekommen, die wirklich keine Partei haben will.

Krüger: Es wird eine natürliche Differenzierung geben. Das Unternehmen, das Fläche braucht, wird auf Dauer nicht mehr fündig. Im Gegenzug wird Hamburg bestimmte Dienstleistungen an sich binden.

Gemeinsam wachsen und entwickeln, hieße ja auch, gemeinsam zu entscheiden – haben wir dafür überhaupt die Gremien?

Krüger: Es gibt auf der Ebene der Metropolregion entsprechende Gremien, aber zu wenig Kompetenzen. Es könnte unsere Aufgabe sein, solche Entscheidungen vorzubereiten und politisch dafür zu werben. Wir haben es in den 15 Jahren geschafft, ein großes Netzwerk zwischen Hamburg und Niedersachsen zu schaffen. Das ist unser Alleinstellungsmerkmal.

Wo steht die Süderelbe AG in fünf Jahren?

Krüger: In fünf Jahren ist sie zu einem echten Think-tank für die Region geworden. Was allerdings die entsprechende Ressourcen-Ausstattung voraussetzt. Heute können wir das so noch nicht leisten.



HANSESTADT
BUXTEHUDE



Schleswig Holstein
Hamburg
BUXTEHUDE
Niedersachsen

Hansestadt Buxtehude
Wirtschaftsförderung
T +49/4161/501-8010
wirtschaftsfoerderung@stadt.buxtehude.de
www.buxtehude.de

SIE HABEN DAS UNTERNEHMEN – WIR DEN STANDORT FÜR IHR WACHSTUM.

Sofort bebaubare Gewerbeflächen in Buxtehude.

- Strategisch ideal in der Metropolregion Hamburg gelegen
- Städteigene Flächen, provisionsfrei
- In guter Nachbarschaft mit »Global Playern« und Mittelstand
- »Made in Buxtehude« weltweit: Airbus, Emerell, implantcast, Reederei NSB, Synthopol Chemie, Unilever und viele weitere ...
- hochschule 21 – unmittelbarer Zugang zu Forschung und Lehre
- Arbeits- und Wohnort mit Atmosphäre und hoher Lebensqualität

Wirtschaftsförderung Buxtehude – aktiv für Ihren Erfolg!






Der Wirtschaftsverein für den Hamburger Süden Harburg Vision Stadt für Menschen

Harburgs urbane Mitte

KOLUMNE

Von **Heinrich Wilke**

Bauen ist Verhandlungssache

„Jeder Grundstückseigentümer hat das Recht zu bauen, sofern das öffentliche Baurecht oder Nachbarrechte dem nicht entgegenstehen. Es muss ihm dann eine Baugenehmigung erteilt werden.“ Der Grundsatz der Baufreiheit war dem Gesetzgeber wichtig, als er mit dem Grundgesetz und dem Baugesetzbuch in der ersten Dekade der Bundesrepublik Deutschland die Weichen für die Nutzung und Bebauung von Grundstücken stellte. In der heutigen Praxis hat die Baufreiheit bei Vorhaben, die über ein einzelnes Einfamilienhaus hinausgehen, praktisch keine Bedeutung mehr. Sofern es nicht bereits das Baurecht selbst ist, gibt es mit Sicherheit irgendeine Nebenbestimmung, die gegen eine Genehmigung spricht. Im Ergebnis fällt es damit schwer, eine Baugenehmigung einzufordern, wenn das Vorhaben auf kein Wohlwollen seitens der Genehmigungsbehörden stößt. Dies ist der Ausgangspunkt für Verhandlungen.

Und Bauverwaltungen nutzen ihre Verhandlungspositionen. Ging es früher im Wesentlichen um die Art und das Maß der baulichen Nutzung, konfrontieren die Genehmigungsbehörden ihre Bauherren heute mit vielfältigen Zusatzforderungen, die über das Planungs- und Bauordnungsrecht deutlich hinausgehen. Dies kann die Forderung nach Architektenwettbewerben beinhalten, nach öffentlich geförderten Wohnungen, nach Photovoltaik auf dem Dach oder nach Nistkästen für Fledermäuse.

Damit aber noch nicht genug: Der anhaltende Druck auf dem Wohnungsmarkt und der berechnete Wunsch der Verantwortlichen in Politik und Verwaltung, kompakte, durchmischte und nachhaltige Quartiere entwickeln zu wollen, konfrontiert private Bauherren mit weiteren Forderungen. Und diese können dann auch den inneren Kern einer Investition betreffen: Festlegung von Wohnungsgrößen, Deckelung der Miethöhe oder Eingriffe in die Bewirtschaftung.

... bis hin zur Enteignung

Die Stadt Hamburg hat in Abstimmung mit dem Bezirk Harburg jetzt gezeigt, dass sie bereit ist, bei Bedarf noch weiter zu gehen: Frei nach Goethe „Und bist Du nicht willig, so brauch ich Gewalt“ will sie ein etwa 34 Hektar großes Gebiet im Stadtteil Harburg als „städttebauliche Entwicklungsmaßnahme“ festsetzen. Das hört sich erst einmal positiv an, und die Absichten der Stadt und des Bezirkes sind sicherlich auch so gemeint. Auf der anderen

Seite geht dies mit maximalen Eingriffen in das Eigentumsrecht einher – bis hin zur Enteignung. Die Stadt übernimmt hierbei die Rolle des Projektentwicklers und vereinnahmt planungsbedingte Wertsteigerungen bei den betroffenen Grundstücken. Ob hierdurch im Ergebnis Dynamik und Qualität verbessert werden, muss sich erst noch zeigen.

Der Harburger Binnenhafen verdankt seinen Charme in erster Linie der Tatsache, dass er keinem großen Masterplan gefolgt ist. Unternehmertum und private Investitionen haben ihn zu dem gemacht, was er heute ist. Der Markt hat hier bislang jedenfalls nicht versagt, sondern Einzigartiges hervorgebracht. Für die Grundstückseigentümer innerhalb des Stadtentwicklungsgebietes kann es eigentlich nur heißen: Verhandlungen mit dem Bezirk aufnehmen, um einen Ausgleich der Interessen und eine für beide Seiten akzeptable Lösung herzustellen. Denn die drohende Enteignung kann durch eine Abwendungsvereinbarung vermieden werden.

Grundstückseigentümer, Projektentwickler und Bauherren werden sich daran gewöhnen müssen, dass die Anforderungen der Genehmigungsbehörden weiter zunehmen. Die gute Nachricht: Die Menschen, die Verantwortung in Politik und Verwaltung tragen, haben in der Regel ein ebenso großes Interesse daran, dass gebaut wird, wie Bauherren oder Projektentwickler selbst. Wenn beide Seiten Verständnis für die Zwänge und Ziele der jeweils anderen Seite aufbringen, wird es weiterhin möglich sein, Ergebnisse zu erzielen, die wirtschaftlich Freude bereiten und gleichzeitig die Stadt lebenswerter und zukunftsfähiger machen. Hierzu will auch der Wirtschaftsverein für den Hamburger Süden beitragen. Auf der einen Seite wird er die besonderen Interessen der Wirtschaft im Auge behalten und Position beziehen. Gleichzeitig wird er auch weiterhin dazu beitragen, das Verständnis zwischen öffentlichen und privaten Akteuren zu verbessern.

Als Fazit bleibt festzuhalten: Verabschieden sollte man sich davon, dass es irgendwann einmal wieder einfacher wird und schneller geht. Das Verhandlungsfeld des Bauens und Investierens sollte man auch nicht den Fachanwälten für Baurecht alleine überlassen. Wer heute ein wirtschaftlich nachhaltiges Vorhaben auf den Weg bringen will, braucht kreative Planer und geschickte Verhandler.

» Fragen an den Autor?
wilke@imentas.de



ZU SCHLECHT ERREICHBAR

Der letzte B&P-Fototermin vor der Corona-Kontaktsperre: Franziska Wedemann (von links), Dr. Thomas Rössler, Uta Rade (Wirtschaftsverein), Christoph Birkel und Dr. Olaf Krüger nach dem Vorgespräch für die Präsentation der Mobilitätsstudie für den Hamburger Süden.

Foto: Wolfgang Becker

Unternehmen im Hamburger Süden schlagen Alarm

Exklusiv: Harburger Akteure stellen die Ergebnisse der Mobilitätsstudie vor

Von Wolfgang Becker

Immer häufiger klagen Unternehmen im Hamburger Süden darüber, dass potenziell neue Mitarbeiter absagen, weil der Arbeitsweg zu weit oder zu umständlich ist. Entsprechende Rückmeldungen gibt es nicht nur von namhaften Arbeitgebern im Landkreis Harburg, sondern auch aus dem Hamburger Stadtteil Harburg. Erreichbarkeit ist mittlerweile ein Hauptkriterium bei der Berufswahl. Hinzu kommt, dass gerade die junge Generation zwar geübt ist in der Smartphone-Mobilität, nicht aber im Autofahren – „viele junge Leute haben nicht mal einen Führerschein“, sagt Christoph Birkel, geschäftsführender Gesellschafter des hit-Technoparks. Selbst seine Adresse in Bostelbek wird vielfach als „zu weit draußen und schlecht angebunden“ wahrgenommen, was in Einzelfällen dazu führt, dass Mieter in die Hamburger Innenstadt ziehen oder sich in Bahnhofsnähe niederlassen. Birkel hat aus der Not eine Tugend gemacht und mit dem Wirtschaftsverein für den Hamburger Süden, der Süderelbe AG, channel hamburg e.V., Citymanagement Harburg e.V. und Hamburg Invest eine Mobilitätsstudie in Auftrag gegeben, deren Ergebnisse jetzt vorliegen.

Birkel: „Ziel war es, ein Meinungsbild der Mitarbeiter in den Unternehmen zu bekommen. Das ist uns gelungen. Das Ergebnis der Online-Befragung bestätigt uns, dass Mobilität ein immer stärkerer Standortfaktor ist.“ Dr. Thomas Rössler, geschäftsführender Gesellschafter der Hanseatic Transport Consultancy Dr. Ninnemann & Dr. Rössler GbR, präsentierte die Kernpunkte vorab sei-

nen Auftraggebern und berichtete über die Methode. An der Befragung konnten die Mitarbeiter von rund 500 Unternehmen teilnehmen, die über die oben genannten Institutionen angeschrieben wurden. Außerdem waren die Industrie- und Handelskammern in Stade und Lüneburg involviert.

Etwa 10000 Mitarbeiter in den Unternehmen wurden angefragt – plus Airbus. Der mit Abstand größte Arbeitgeber in der Region ist mit rund 14 000 Beschäftigten ein statistischer Sonderfall. Zudem kam gerade von Airbus-Mitarbeitern ein besonders starker Rücklauf. Birkel: „Das zeigt, dass die Probleme hier besonders groß sind.“ Aus den insgesamt rund 6100 Rückmeldungen lassen sich einige Folgerungen ableiten, die sich auch politisch auswirken könnten.

Das Beispiel Airbus

Das Beispiel Airbus zeigt vermutlich am deutlichsten die Versäumnisse der Vergangenheit auf. Das Werksgelände in Finkenwerder verfügt über keinen eigenen Bahnanschluss. Die Zufahrtsstraßen waren dem Werksverkehr über Jahrzehnte nicht gewachsen. Bis heute ist der Standort von nördlich der Elbe schlecht zu erreichen. Um solche Entwicklungen frühzeitig auszuschließen, fordern Birkel („Airbus hat extrem hohen Bedarf, besser angeschlossen zu werden.“) und seine Mitstreiter einen Paradigmenwechsel in der Verkehrspolitik: Weg vom Regieren auf Engpässe – hin zur aktiven Planung der Infrastruktur.

Das hieße: Die Erschließung künftiger gewerblicher Entwicklungsflächen muss vorher stattfinden, da gute Erreichbarkeit zu erfolgreicher Ansiedlung führe. Dr.

Rössler: „Hamburg hat zugesagt, etwas für den Süden zu tun. Bedarfsorientiert heißt: die Erschließung dort ausbauen, wo künftig mehr stattfinden soll.“ Dr. Olaf Krüger, Vorstandsvorsitzender der Süderelbe AG, nennt das so: „Angebotsorientierte Verkehrspolitik statt nachfrageorientierter Verkehrspolitik.“

Konkrete Forderungen

Ein weiteres Ergebnis der Studie: In den befragten Unternehmen kommt ein überraschend hoher Anteil von Mitarbeitern mit dem Fahrrad zur Arbeit. Vor diesem Hintergrund sei das Hamburger Velo-Routen-Konzept sicherlich hilfreich, so Birkel, aber auf den langen Distanzen müsse deutlich mehr getan werden: mehr Haltestellen für Busse und S-Bahn (zum Beispiel beim Mercedes-Werk), Transportmöglichkeiten für Fahrräder im Schienenverkehr und engere Taktzeiten der öffentlichen Nahverkehrsmittel.

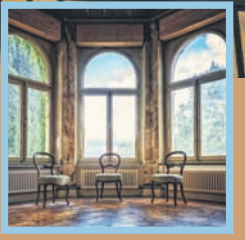
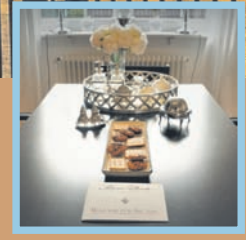
Franziska Wedemann, Vorsitzende des Wirtschaftsvereins: „Bei diesem Thema geht es um die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen und die Sicherung der Arbeitskräfte. Da ziehen wir alle hier an einem Strang. Ziel muss es doch sein, den motorisierten Individualverkehr zu minimieren. Das geht durch eine bessere Erschließung durch den öffentlichen Personennahverkehr.“ Und Birkel untermauert: „Wenn die Unternehmen nicht gut erreichbar sind, dann ziehen sie in die Hamburger Innenstadt. Dort ist aber längst alles voll, und die Straßen sind verstopft. Das will Hamburg ja gerade vermeiden – also muss in der Peripherie gehandelt werden. Dazu braucht es allerdings den politischen Willen.“



Karen Ulrich
IMMOBILIEN

LOKALKOMPETENZ

SEEVETAL | SEIT 1987 | DIENSTLEISTER
IHR VERTRIEBSPARTNER FÜR DEN NEUBAU



BÜRO FLEESTEDT: Winsener Landstraße 18, 21217 Seevetal
BÜRO MASCHEN: Grävenskuhlen 8, 21220 Seevetal
TELEFON: 04105 - 55 44 55

Das neue Volksbank-Zeitalter beginnt in Ramelsloh...

B&P-GESPRÄCH „Omni-Kanal-Vorstand“ Ulrich Stock über die Digitalisierung, die Zukunft der Filiale und die Verantwortung in den ländlichen Gebieten

Die Finanzwirtschaft steht mitten in einem radikalen Umbruch, der vor allem auch die Volksbanken und Sparkassen herausfordert. Grund: Sie haben traditionell eine enge Bindung zum Kunden und eine hohe Präsenz in der Fläche – sprich: ein historisch gewachsenes Filialnetz. Das Internet und nicht zuletzt die Digitalisierung sorgen seit Jahren dafür, dass diese Finanzdienstleister einen zunehmend schmerzhaften Spagat hinlegen müssen, denn obwohl Online-Banking in der Fläche mit Filialen deutlich bequemer ist, schneller geht und lästige Wege erspart, gibt es nach wie vor auch den klassischen Filialbesucher. Wie ist es also zu schaffen, eine Mischung aus Kundennähe und digitaler Nähe zu realisieren? Und wie lassen sich diese beiden Kanäle zum Kunden durchlässig machen? Die Volksbank Lüneburger Heide eG, mit 49 Filialen und etwa 4800 Quadratkilometern Marktgebiet zwischen Hamburg-Neuenfelde und Schwarmstedt sowie Wistedt und Amt Neuhaus oder Dahlenburg, hat mit Ulrich Stock nun einen Fachmann in den Vorstand berufen, der gezielt das Thema „Omni-Kanal“ spielen soll. Der 39-Jährige, zuletzt Vorstandsvorsitzender der deutlich kleineren VR-Bank Bamberg, setzte sich unter 40 Mitbewerbern durch. Was nicht wundert – seine Ideen zur Präsenz der Volksbank in der Fläche sind weitreichend und durchaus revolutionär.

Volksbankkunden in der Lüneburger Heide dürfen sich jetzt auf eine zukunftsweisende Innovation freuen, die derzeit in der Filiale Ramelsloh getestet wird. Ein Pilotprojekt. Dort wurde vor wenigen Wochen ein besonderer Bildschirm aufgestellt. Eine leichte Berührung auf dem Touchscreen, und schon erscheint auf dem Bildschirm ein Mitarbei-



Die Pilot-Filiale in Ramelsloh: Hier können Kunden auch außerhalb der Öffnungszeiten live mit einem Mitarbeiter der Volksbank sprechen und sich in Service-Angelegenheiten helfen lassen. Filialleiter Bennet Meier erklärt die unterschiedlichen Funktionen. Fotos: VBLH

ter aus dem DialogCenter der Volksbank und hilft bei allen Themen, die bislang am „Schalter“ ausgeführt wurden. Einen Dauerauftrag ändern? Einen Kleinkredit beantragen? Schwierigkeiten bei der Überweisung? Fragen zum Online-Banking? Wer all dies online nicht schafft oder möchte, der bekommt hier in Echtzeit Hilfe – und zwar von einem leibhaftigen Bankmitarbeiter, der in einem der beiden DialogCenter in Nenndorf oder Soltau arbeitet und telefonische Anfragen bearbeitet. Er wird live zugeschaltet. Das Neue: Der Ansprechpartner im DialogCenter erscheint auch zu Zeiten, wenn in der

Filiale niemand mehr arbeitet. Ulrich Stock: „Unser Ziel ist es, den Spurwechsel zwischen den verschiedenen Kanälen zu ermöglichen. Tatsächlich haben wir Kunden, die nur online unterwegs sind, und andere, die nur die Filiale nutzen. Der größte Anteil nutzt jedoch beide Kanäle. Da die Filialen aber zunehmend schwach frequentiert werden, müssen wir unser zentrales Angebot dezentral organisieren – zum Beispiel, indem wir unseren Service per Bildschirm ergänzen.“

„Unser Ziel: der Spurwechsel“

Ramelsloh ist derzeit das Pilotprojekt, doch Ulrich Stock kündigt an, dass noch in diesem Jahr weitere Filialen mit der Technik ausgestattet werden. „Das wird später noch komfortabler, aber wir wollen erstmal Erfahrungen sammeln.“ In Ramelsloh sind zu den Öffnungszeiten derzeit nach wie vor Mitarbeiter präsent, aber die sollen sich auf Beratung konzentrieren. Die Volksbank unternimmt den Versuch, Beratung und alltägliches Servicegeschäft zu trennen und unabhängig voneinander zu machen. Letzteres soll in Zukunft einheitlich von 8 bis 19 Uhr angeboten werden. Tendenziell werde dies zu einer Verlagerung der Filialarbeitsplätze in die DialogCenter führen, sagt Ulrich Stock: „Das ist unsere am stärksten wachsende Abteilung. Wir ziehen uns aber nicht aus der Fläche zurück, sondern werden unter Einbindung moderner Technik weiterhin präsent sein.“

Volksbanken sind genossenschaftlich organisiert, gehören also den Mitgliedern. Und die reden ein Wörtchen mit, wenn überdurchschnittlich große Änderungen anstehen. Das weiß auch Ulrich Stock und sendet so-



Ulrich Stock ist „Omni-Kanal-Vorstand“ der Volksbank Lüneburger Heide eG. Er hat einen klaren Blick für die Verantwortung und für die Möglichkeiten der Bank in den ländlichen Gebieten.

gleich ein Signal: „Ich kann mir auch vorstellen, dass wir unseren Mitgliedern technischen Support anbieten, wenn die Technik zu Hause nicht so läuft wie gewünscht.“ Und damit ist er bereits einen Schritt weiter, denn was heute in Ramelsloh getestet wird, soll mittelfristig auch im privaten Umfeld möglich sein – eine Live-Schaltung mit dem Volksbankmitarbeiter. Von Video-Beratung hält Ulrich Stock allerdings nicht allzu viel: „Erfahrungsgemäß wollen die Kunden zwar sehen, aber nicht gesehen werden, weil das eigene Zuhause als Privatsphäre gilt. Da gibt es ein Akzeptanzproblem. Beratungsformate ohne Sichtkontakt funktionieren dagegen sehr gut.“

Das Projekt „FinanzPunkt“

Der sich bundesweit abzeichnende Rückzug der Filialen aus den ländlichen Gebieten ist allerdings nicht nur eine Frage der Wirtschaftlichkeit, sondern hat auch politische Aspekte. Ulrich Stock: „In vielen Dörfern sind die Läden verschwunden. Am Ende schließen der örtliche Wirt und Bäcker. Und wir sind dann meistens die Letzten. Wenn wir dann schließen, ist das ein ganz bitteres Signal. Ich denke, dass es in der Fläche auch noch andere Möglichkeiten abseits der eigenständigen Volksbank-Filiale geben kann. Warum nicht eine Kooperation mit einem Supermarkt oder einem Energieversorger

eingehen? Da sind ganz viele Dinge möglich.“

Einen wirklich bemerkenswerten Weg beschreiten die Frankfurter Volksbank und die Taunus Sparkasse, wie Ulrich Stock berichtet. Sie legen 50 Filialen zusammen und richten 26 gemeinsame Finanzpunkte im Hochtaunuskreis ein – eine Kooperation der roten und der blauen Gruppe (Sparkassen und Volksbanken) unter einem Dach. So weit dürfte es in der Nordheide vermutlich in absehbarer Zeit nicht gehen, aber: „Es macht Sinn, sich den Ängsten der Menschen vor Ort zu stellen. In unserer Präambel heißt es: Wir sind Förderer unserer Mitglieder und Kunden. Wir übernehmen Verantwortung in der Region und sind Partner des Mittelstands. Wenn die Versorgung vor Ort ein knappes Gut wird, dann müssen wir ganz neu denken. In auch ganz neue Geschäftsmodelle kreieren. Wenn ein Kunde über uns beispielsweise leichter an Wohnraum kommen könnte, wäre das doch ein echter Mehrwert! Das kann uns auch davor bewahren, den Kontakt zum Kunden zu verlieren – was heute durch Online-Bezahldienste bereits forciert wird“, sagt der 39-Jährige, der die langfristige Sicherung der Kundenschnittstelle im Blick hat. Dennoch hält er die Filialen Stand heute für sehr relevant: „So lange, wie für komplexe Bankgeschäfte der persönliche Kontakt nötig ist.“

» Web: www.vblh.de

Komm ins größte Gartencenter Deutschlands!

Gustav-Becker-Straße 2
21218 Seevetal



AKS
IM GARTEN ZUHAUSE.
Loungegruppe
'ADELAIDE'

4-teilig **3799.00€**

Gartenmöbel
auf über
3000 qm

BELLANDRIS
MATTHIES
GARTENCENTER

www.garten-matthies.com

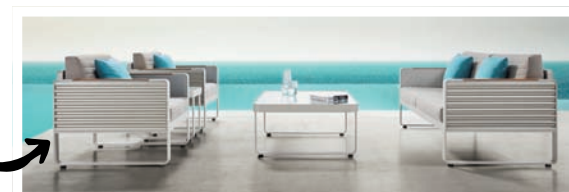


AKS
IM GARTEN ZUHAUSE.
Dining-Set 'PILOT'

3299.00€

AKS
IM GARTEN ZUHAUSE.
Lounge-Set 'PILOT'

2999.00€



MULTITALENT

AKS
IM GARTEN ZUHAUSE.

Multifunktionsliege
'PEARL'

Seitentische separat erhältlich



999.00€



AKS
IM GARTEN ZUHAUSE.



BELLANDRIS MATTHIES - GARTENCENTER · Gustav-Becker-Straße 2 · 21218 Seevetal · Tel. 0 41 05 / 6 10 20
Café: 9.00-18.00 Uhr · Gartencenter: Montag - Samstag 9.00-19.00 Uhr





Diese Puppe ist zwar grün, aber noch aus Kunststoff.

ZELLULOSE UND WASSER

Die neue Generation der Schaufensterpuppen ist „grün“

Mit Unterstützung der WLH und der TZEW hat John Penther (Winsen) nachhaltige Paperpaste-Mannequins entwickelt – eine Weltneuheit

Er ist Däne, gelernter Fremdsprachenkorrespondent für Deutsch, Englisch und Dänisch, lebt seit 30 Jahren in Deutschland und befasst sich ebenso lange mit Schaufensterpuppen: John Penther, Inhaber der Penther GmbH in Winsen, beliefert zahlreiche Modemarken mit klassischen Schaufensterpuppen und steht jetzt an einem Meilenstein in seiner Berufsbiografie: Vor wenigen Wochen ist die erste serienmäßige Paperpaste-Puppe an den Sport- und Outdoor-Ausrüster Icebreaker nach Neuseeland ausgeliefert worden – eine Weltpremiere. Seit fast zehn Jahren befasst sich der 53-Jährige mit der Idee, eine „grüne Schaufensterpuppe“ auf den Markt zu bringen. Auf Vermittlung der WLH Wirtschaftsförderung im Landkreis Harburg GmbH und mit Unterstützung des Transferzentrums Elbe-Weser (TZEW) ist das Ziel jetzt erreicht. Die von John Penther entwickelten Paperpaste-Mannequins bestehen aus Zellulose und Wasser. Sie werden vom spanischen Unternehmen Pasqual Arnella in Barcelona hergestellt und von Winsen aus vertrieben. Gemeinsam mit dem TZEW und der WLH denkt Penther jetzt darüber nach, von der Manufaktur-

in die Industriephase einzutreten – und die Welt in großem Stil mit der ersten Generation recycelbarer Schaufensterpuppen zu versorgen. Als John Penther damals den Tipp bekam, sich einmal mit Jörg Schrickel, Projektleiter am TZEW, zusammenzusetzen, war das Thema Papier noch gar nicht in Sicht. „Die Umsetzung der Idee, eine umweltverträgliche Schaufensterpuppe zu kreieren, startete mit einer wissenschaftlichen Analyse – und endete mit der Erkenntnis, dass der beabsichtigte Einsatz von Biokunststoffen schlicht zu teuer ist“, sagt der Ingenieur. John Penther: „Aber Jörg Schrickel ließ nicht locker und war letztlich die treibende Kraft, den Denkprozess immer weiterzuführen.“ Es war eine unerwartete Fügung, dass das spanische Unternehmen Pasqual Arnella einen Vertriebspartner in Deutschland suchte. Und zwar für Marketing-Produkte auf Basis von kleberfreiem Pappmaché (Paperpaste). Ganze Puppen hatte die 1892 gegründete Manufaktur allerdings nicht im Programm, wohl aber Erfahrung im Formenbau beispielsweise für Köpfe und Hände. Offenbar der Beginn einer Erfolgsgeschichte. John Penther: „Nachdem wir

zehn Jahre an dem Thema getüftelt haben, ist jetzt der Durchbruch da. Ich war gerade mit einem Messestand auf der ISPO in München – die Nachfrage nach unserem Produkt ist riesig. Und das Beste: Wir sind weltweit das einzige Unternehmen, das diese Technik beherrscht.“ Schaufensterpuppen werden bislang aus Fiberglas, Polyurethan oder Polyethylen hergestellt. Das sind normalerweise sehr langlebige Materialien, dennoch werden die Puppen häufig bereits nach drei Jahren ausgetauscht, weil sich die Mode ändert. Die Penther GmbH handelt mit den klassischen Puppen, die in Fernost produziert werden, bietet seinen Kunden aber CI-gerechte Ausführungen an und baut parallel eine umweltfreundliche Alternative auf. Während Puppen auf Kunststoffbasis rund 300 bis 500 Euro/Stück kosten, liegt der Preis für ein Paperpaste-Mannequin derzeit noch bei 550 bis 700 Euro. John Penther: „Bei hohen Stückzahlen schlägt das natürlich ins Gewicht, aber wir merken, dass das Thema Nachhaltigkeit in immer mehr Unternehmen an Stellenwert gewinnt. Damit lässt sich beim Kunden punkten. Wir verwenden



In diesem Fall ist die „grüne Schaufensterpuppe“ schwarz: WLH-Chef Jens Wrede (von links), TZEW-Projektleiter Jörg Schrickel, John Penther und WLH-Innovations-expertin Anne Schneider beim Ortstermin in Winsen. Foto: Wolfgang Becker

ausschließlich Recyclingpapier. Und: Hat die Puppe ausgedient, kann sie abgesehen von den Metallgelenken einfach im Garten vergraben werden. Sie löst sich komplett auf.“ Die ausgemusterten Kunststoffpuppen werden dagegen in der Regel einer „thermischen Verwertung“ zugeführt – also verbrannt. Vor allem der Formenbau und das Vakuumverfahren stellten die Entwickler vor Herausforderungen. Befragt nach seinem Wunschziel sagt John Penther: „Am liebsten würde ich Maschinen und Formen entwickeln, die höhere Stückzahlen schaffen. Diese Produktionsstandorte könnten dann strategisch auf dem Globus verteilt werden, um lange Transportwege zu vermeiden – schließlich soll die Puppe grün bleiben.“ So eine Fertigung könne durchaus auch in Deutschland aufgebaut werden. Und: „Die Paperpaste-Technologie lässt sich nicht nur auf Schaufensterpuppen anwenden. Wir denken auch über den Einstieg in die Möbelfertigung nach.“ Fertigung wäre wiederum ein Thema für die WLH, die gerade beim Stichwort „produzierendes Gewerbe“ hellhörig wird. Theoretisch bestünde also

die Chance, dass der vor knapp zehn Jahren gesendete Innovationsimpuls eines Tages in Form von Arbeitsplätzen in den Landkreis Harburg zurückfließt. Anne Schneider, bei der WLH für das Thema Innovationen zuständig: „Wir sehen uns gemeinsam mit dem Landkreis Harburg regelmäßig unsere Unternehmen an und suchen nach innovativen Ansätzen. Werden wir fündig, stellen wir einen Kontakt zum TZEW her, denn dort haben wir die Experten mit dem technischen Hintergrund. So war es auch hier.“ WLH-Geschäftsführer Jens Wrede: „Der nächste Schritt könnte aus unserer Sicht sein, dass wir gemeinsam wachsen. Dazu verfügen wir nicht nur über unser Netzwerk, sondern auch über die Kooperationen mit den Hochschulen sowie Zugang zu Finanzierungsförderung durch die N-Bank.“ So könnte sich der Kreis schließen. John Penther ist jedenfalls fest entschlossen, gemeinsam mit dem TZEW an der Weiterentwicklung seiner Idee zu arbeiten. **» Web: <https://wlh.eu/innovation-technologietransfer.html>, <https://penther.de/>**

COVID-19. UND JETZT?

Alle Informationen finden Sie komprimiert in unserem Live-Ticker. Jetzt QR-Code einscannen und informieren.

DIERKES PARTNER
WIRTSCHAFTSPRÜFER STEUERBERATER RECHTSANWÄLTE

SPARKASSE LÜNEBURG

Positive Bilanz trotz widriger Umstände

Trotz weiterhin schwierigen Voraussetzungen für Kreditinstitute wie der anhaltenden Niedrig- und Negativzinsphase, den Herausforderungen aus digitalem Wandel und neuen Wettbewerbern sowie den erneut gestiegenen aufsichtsrechtlichen und regulatorischen Anforderungen ist die Sparkasse Lüneburg mit dem Ergebnis des Geschäftsjahres 2019 zufrieden. Das hat der der Vorstandsvorsitzende, Torsten Schrell, bei der Bilanzpressekonferenz in Lüneburg mitgeteilt.

DAS SPARKASSEN-GESCHÄFTSJAHR 2019 IM ÜBERBLICK:

- Die Bilanzsumme liegt bei 2943 Millionen Euro (+ 6,8 Prozent gegenüber Vorjahr). Das liegt vor allem an gestiegenen Kundenkrediten sowie gewachsenen Sicht- und Spareinlagen.
- Das Zinsergebnis der Sparkasse ist mit 38,7 Millionen Euro im Vergleich zum Vorjahr gesunken. Das liegt vor allem an der Niedrig- und Negativzinsphase.
- Das Provisionsergebnis ist mit 22,9 Millionen Euro gestiegen.
- Die Aufwandszahlen bewegen sich auf Vorjahresniveau.
- Der Bilanzgewinn ist mit 1,9 Millionen Euro nahezu unverändert.
- Das Kundenkreditvolumen wächst in 2019 auf 2,3 Milliarden Euro und damit im Vergleich zum Vorjahr um 4,2 Prozent.
- 524 Mitarbeitende waren im Durchschnitt bei der Sparkasse Lüneburg beschäftigt.
- Mit rund 2,4 Millionen Euro hat die Sparkasse im vorigen Jahr Vereine, Institutionen, Ehrenamtliche und viele mehr in Hansestadt und Landkreis Lüneburg gefördert.

„Dieses gute Ergebnis kommt nicht von ungefähr, sondern bedeutet viel Engagement und permanente Weiterentwicklung“, so Sabine Schölzel, Vorständin der Sparkasse Lüneburg. „Die Verbindung von Tradition und Digitalem beherrscht keiner so gut wie wir Sparkassen. Wir wollen für unsere Kundinnen und Kunden sowohl persönlich als auch virtuell erreichbar sein.“ Besonders stolz ist sie auf die mehrfach preisgekrönte Sparkassen-App, die mehr als 23 400 Kunden nutzen.



Sie stellten die Zahlen für 2019 vor: der Vorstandsvorsitzende Torsten Schrell und Vorständin Sabine Schölzel.

Mit vier neuen digitalen Services stellt sich die Sparkasse für die Zukunft auf: Mithilfe des Multibankings haben die Kunden alle Konten, egal bei welchem Kreditinstitut, im Blick. Zudem können sie Überweisungen auf Konten bei anderen Banken vornehmen. Sie brauchen sich nur einmal einzuloggen und können über das Multibanking der Sparkasse sämtliche Bankgeschäfte sicher erledigen. Dieser Service ist kostenlos. „bevestor“ hilft auf moderne Art bei der Suche nach der richtigen Geldanlage – komplett online, einfach und flexibel. Durch gezielte Fragestellungen wird die passende und individuelle Strategie ermittelt. Der „S-ImmoPreisfinder“ hilft kostenlos bei der Wertermittlung einer Immobilie durch ein unabhängiges Immobilienwert-Marktforschungsinstitut. Und: Seit Dezember 2019 ergänzt „ApplePay“ die Bezahlssysteme der Sparkasse Lüneburg. „Zum Start werden Kreditkarten unterstützt, die girocard bereiten wir für 2020 vor“, sagt Schölzel. Sabine Schölzel gibt auch einen Ausblick auf 2020: „Unsere Filialen mit Menschen vor Ort sind und bleiben das Herzstück unserer Sparkasse. Deswegen halten wir weiterhin an unserem Filialnetz mit 21 Standorten fest.“ **» Web: www.sparkasse-lueneburg.de**

ÖKOLOGISCHER AUSGLEICH?

Diese Profis
punkten für Sie!

Neu in Buxtehude: Hans-Hermann Steiger und Gernot Gauger über die besondere Dienstleistung der FEAM GmbH

Für Bauherren ist die „ökologische Ausgleichsmaßnahme“ zumeist ein rotes Tuch, für Politiker und Behörden ein Mittel, die Umweltqualität zu erhalten, und für Hans-Hermann Steiger und seinen Co-Geschäftsführer Gernot Gauger ein tragfähiges Geschäftsmodell. So unterschiedlich können die Blickwinkel sein. Steiger und Gauger führen die Geschäfte der FEAM GmbH. Das Unternehmen hat just den Ortswechsel von Schneverdingen nach Buxtehude vollzogen und ein schickes Büro am Ostfleth eingerichtet. Das Team, allesamt Forst- beziehungsweise Holzexperten, hat sich darauf spezialisiert, Bauherren, Unternehmen, Privatleute und Kommunen dabei zu unterstützen, ökologische Ersatzmaßnahmen umzusetzen. Die sind in der Regel gesetzlich gefordert, wenn durch Bau- oder Erweiterungsmaßnahmen ökologisch wertvolle Fläche vernichtet wird. Hier für Ersatz zu sorgen, ist keine Aufgabe, die nebenbei erledigt werden kann. Hans-Hermann Steiger: „Das ist was für Profis.“ FEAM steht für „Fonds für Ersatz- und Ausgleichsmaßnahmen“. Firmengründer Steiger: „Ich habe damals nach einem passenden Namen gesucht und bin darauf gekommen.“ Konkret verfügt er über einen Pool von Flächen, die für Ausgleichsmaßnahmen genutzt werden können – unter anderem ist darunter ein 330 Hektar großes Areal bei Schneverdingen. „Ein altes Forstgut, das in Teilen sogar

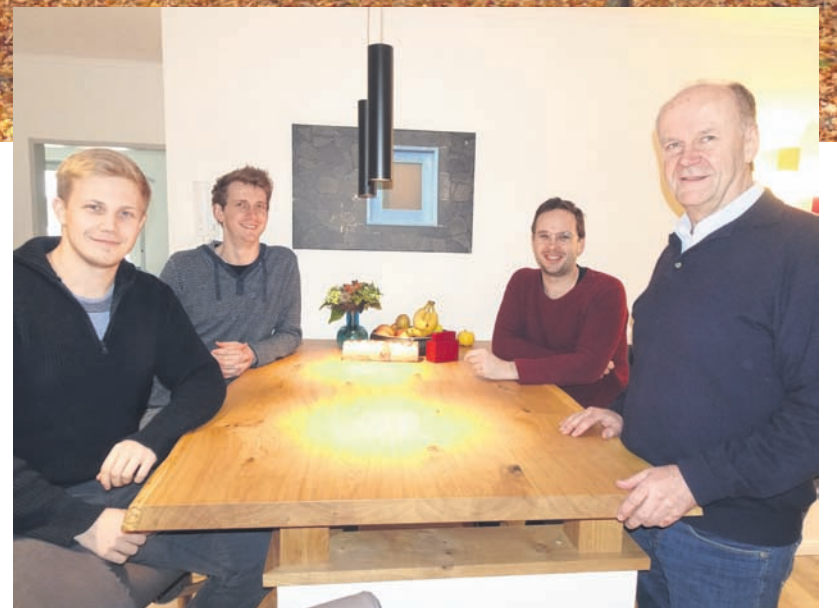
on. Und: Jede Verbesserung bringt Punkte. Die Punkte kommen jenen zugute, die Ausgleichsaufgaben in ihren Baugenehmigungen finden. Das kann ein Privatmann sein, der irgendwo einen neuen Baum pflanzen muss, oder auch ein expandierendes Industrieunternehmen, welches den Verlust eines ganzen Feuchtgebietes ausgleichen muss. Gauger: „Die Aufgabenstellung ist sehr unterschiedlich. Grundsätzlich kann ich meinen ökologischen Ausgleich im „Naturraum“ realisieren. Es gibt aber Landkreise, die bestehen auf die Umsetzung im eigenen Gebiet. Im Zweifel machen wir uns also auf die Suche nach einer geeigneten Fläche. Ebenso gibt es Kommunen, die froh sind, wenn der Ausgleich außerhalb stattfindet, weil sie selbst ihre letzten Flächen nicht binden wollen. Auch da können wir helfen.“ Kurz gesagt: Die berühmte Streuobstwiese, die am Dorfeingang angelegt wurde, um die Rathäuserweiterung auszugleichen, kann am langen Ende durch Flächenbindung und vielleicht sogar Unterhaltungskosten negativ zu Buche schlagen.

Ansprechpartner
für Privatleute,
Unternehmen und
Kommunen

Knapp die Hälfte der FEAM-Kunden kommt aus dem Bereich der Kommunen und Städte, alle anderen aus dem privaten Bereich, darunter vor allem viele Unternehmen. So ist das Team von Hans-Hermann Steiger und Gernot Steiger aktuell vom Netzbetreiber Tennet damit beauftragt, den ökologischen Ausgleich für den Bau der neuen Stromtrasse entlang der A26 umzusetzen. Dazu wird unter anderem in Immenbeck ein Nadelwald in Mischwald umgewandelt. Gauger (Master of Science Holzwirtschaft) über das Geschäftsmodell: „Wir verkaufen ökologischen Mehrwert.“ Und Hans-Hermann Steiger, gebürtiger Bremervörder, betont mit Blick auf schwarze Schafe in der Branche: „Wir machen, was wir sagen. Bei uns kann jederzeit jeder nachschauen – unsere neuen Wälder gibt es wirklich.“ Er kritisiert, dass Dienstleister in seinem Fachgebiet mit Ausnahme von wenigen Bundesländern nicht zertifiziert sein müssen und in der Regel auch kaum kontrolliert werden.

Im Landkreis Stade bereitet FEAM derzeit die Einrichtung mehrerer Flächen-Pools vor, sodass auch hier schnell ausgeglichen werden kann. Gauger: „Nicht selten wird dieser Punkt von Bauherren übersehen – dann muss plötzlich alles ganz schnell gehen.“ Als Dienstleister und Problemlöser stehe FEAM dann unkompliziert und schnell zur Verfügung. Und verbessert die Umwelt. Gernot Gauger: „Das fühlt sich jeden Tag gut an.“ wb

» Web: www.feam.de



Hans-Hermann Steiger (von rechts) und Gernot Gauger sowie die Mitarbeiter Philipp Steiger und Lukas Lindemann (beide Bachelor/Forstwissenschaften) leben „New Work“ aus Überzeugung: „Ich will der Chef sein, den ich selbst gern haben wollte“, sagt der 64-jährige Senior. Folge: Bei FEAM gilt die Vier-Tage-Woche. Die Büros sind schick eingerichtet, die Atmosphäre ist familiär, die Mannschaft kocht sogar zusammen und geht zum Brainstorming in die Buxtehuder Innenstadt. Donnerstags um 16 Uhr ist Wochenende – und das bei voller Bezahlung.

Foto: Wolfgang Becker



nicht mehr bewirtschaftet wird. Wir haben einen langfristigen Vertrag und können auf dem Gelände beispielsweise alte Nadelwälder in Mischwälder umwandeln“, sagt Steiger. Zum Verständnis: Der gesetzlich geforderte ökologische Ausgleich bedient sich eines Punktesystems. Werden Flächen verbraucht, müssen im Gegenzug welche aufgewertet werden, dafür gibt es entsprechende Punkte. Dasselbe gilt für Renaturierungsmaßnahmen oder auch die Neuanlage von Wäldern – dem Fachgebiet von Steiger (Dipl.-Ing. Forstwirtschaft). Er erläutert: „Die Klimaverhältnisse erfordern bei Pflanzungen auf Freiflächen schon heute neue Ideen, manchmal muss zunächst ein Pionierwald, beispielsweise aus Birken, angelegt werden. Sind die hoch genug, können dazwischen Buchen und Eichen gesetzt werden, die im Schutz der Birken heranwachsen.“ Will heißen: Ökologische Ausgleichsmaßnahmen sind teilweise Projekte von erheblicher zeitlicher Dimensi-

Alle Konten
im Griff.

spkhb.de/multibanking

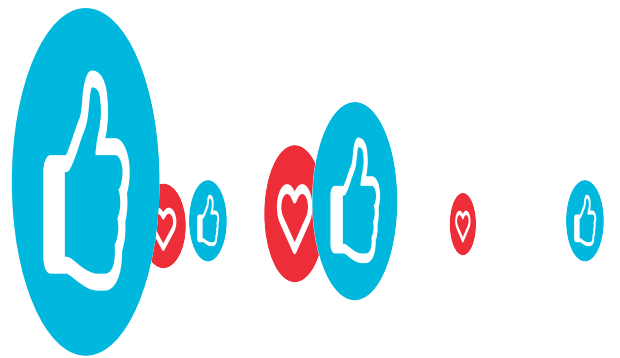
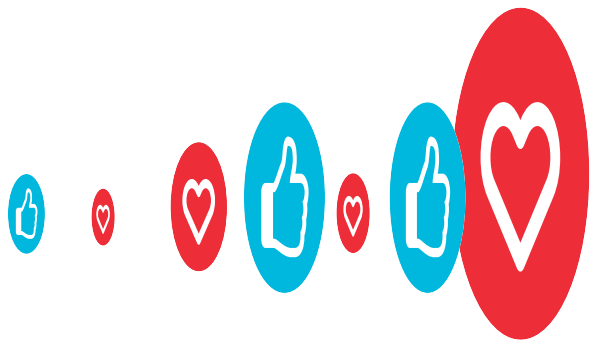
Ein Zugang für alles:
Nutzen Sie das
Online-Banking der
Sparkassen jetzt auch für
Ihre Transaktionen von
Konten und Depots
anderer Finanzinstitute.

Aus Nähe wächst Vertrauen

 Sparkasse
Harburg-Buxtehude

Auf der Jagd nach der nächsten Story

PORTRÄT Mercedes-Fahrer Benjamin Pust ist Social-Media-Marketingexperte bei der Hans Tesmer AG & Co.KG



Er ist 22 Jahre alt, „von Geburt an Auto-Freak“, war schon mit 18 Jahren selbstständig und arbeitet jetzt neben seinem Studium („Media Systems“ an der HAW) Vollzeit für das Autohaus Mercedes Tesmer: Benjamin Pust, Social-Media-Marketingexperte, ist im vorigen Jahr angetreten, die Präsenz des Unternehmens in den sozialen Medien deutlich zu erhöhen. Seit Oktober ist er fest angestellt und pendelt seitdem auf der Suche nach der nächsten Story zwischen den acht Standorten der Hans Tesmer AG.

Immer auf der Suche nach einer neuen Perspektive: Benjamin Pust ist der Social-Media-Marketingexperte bei Mercedes Tesmer.
Fotos: Wolfgang Becker

Manuela Mohrmann, Marketingleiterin: „Natürlich waren wir auch vorher schon in den digitalen Medien unterwegs, aber wer das richtig machen will, der merkt schnell: Diese Aufgabe erledigt sich nicht mal so eben nebenbei.“ Mit dem Wilhelmsburger Benjamin Pust erschien im Frühjahr 2019 ein junger Mann auf der Bildfläche, der zur rechten Zeit den richtigen Schritt unternahm – und seine eigene Story schrieb. Manuela Mohrmann: „Es schrieb uns eine Mail und fragte an, ob er nicht hin und wieder unsere neuen Modelle auf seinem Instagram-Account vorstellen könnte. So fing alles an.“ Zu dem Zeitpunkt war Benjamin Pust begeisterter Fahrer eines Mercedes CLA 45 AMG und regelmäßiger Besucher von Au-

to-Events. Dort fand er die Fotomotive für seinen Instagram-Auftritt und postete Neuigkeiten und interessante Details aus der Autowelt. „Ich habe bereits mit 14 Jahren Kataloge durchgeblättert und mir überlegt, welches Auto ich später mal fahren möchte. Das Thema hat mich gefühlt seit meiner Geburt begeistert. So kam es zu dem Instagram-Account.“ Und zu fast 26.000 Followern, die verfolgen, was Benny Pust wieder Neues entdeckt hat. Aus der Kooperationsanfrage entwickelten sich ein Termin, eine Mitarbeit auf Honorarbasis und seit Oktober ein fester Job. Ein perfektes Beispiel für das, was in der „schönen neuen Berufswelt“ heute möglich ist, wenn junge Menschen die Initiative ergreifen. Mittlerweile hat Benjamin Pust seinen AMG-Mercedes verkauft und gegen einen

Dienstwagen eingetauscht, denn pro Woche fährt er rund 600 Kilometer auf der Jagd nach neuen Tesmer-Social-Media-Themen: „Ziel ist es, aus jedem der acht Standorte pro Woche ein bis zwei Themen zu posten.“ Themen? Das können technische Details, neue Modelle oder Aktivitäten von Mitarbeitern sein. Pust: „Wichtig ist es auch, die Interaktion mit den Followern in Gang zu bringen. Das geht zum Beispiel über kleine Rätsel oder Umfragen. Kommt ein Modell in einer ungewöhnlichen Farbe heraus, fragen wir einfach mal nach, wie die gefällt.“

ten. Dies spiegelt sich in der Menge der Interaktionen unserer Follower mit dem Kanal wider.“ Auch Facebook wird „bespielt“, dort ist aber die Zielgruppe etwas anders als auf Instagram. Manuela Mohrmann: „In der heutigen Zeit ist es notwendig, die Präsenz verstärkt im Internet auszubauen – das ist das Schaufenster der Gegenwart. Unternehmen müssen sich heute breit aufstellen und alle Kanäle nutzen, wenn sie ihre Kunden erreichen wollen. Das ist eine echte Herausforderung. Und eben nicht nebenbei zu lösen.“ Kurz: Die klassische Modelleinführung mit geladenen Gästen, rotem Teppich, Fingerfood und Feuerwerk weicht zunehmend einem medialen Event, der nach ganz anderen Spielregeln funktioniert. Manuela Mohrmann: „Perfekte Hochglanzbilder neuer Autos sind offenbar nicht so interessant wie authentische kleine Stories aus den Betrieben. Das wird außen stärker wahrgenommen und wirkt auch nach innen – viele Mitarbeiter freuen sich, wenn ihr Unternehmen öffentlich in Erscheinung tritt.“



Und was passiert hier? Diese Frage ließe sich beispielsweise mit den Tesmer-Followern bei Instagram diskutieren.

Interaktion und Vernetzung

Die Algorithmen der Sozialen Medien belohnen Interaktion und Vernetzung. Schon verbreiten sich Beiträge besser im Netz – weil sie als interessant eingestuft werden. Mittlerweile hat der Tesmer-Account auf Instagram die 2000er-Marke im Visier. Benjamin Pust: „Aber wir sind ja noch ganz am Anfang. Und: Das sind alles echte Follower, keine gekauft-

» Web: <https://www.mercedes-benz-hans-tesmer.de>
Instagram: mercedestester
Facebook: Mercedes Tesmer



hit-Innovationsmanager Mark Behr (von rechts) mit den „Machern“ Tobias Michel und Robert Baldowski von MBWebTech (technische Umsetzung) sowie Alexander Siebert und Andreas Eckhoff von der Agentur AEMEDIA (Inhalte und Grafik) vor dem Bildschirm in der Technopark-Zentrale.
Foto: Wolfgang Becker

Alles Wichtige in 60 Sekunden...

21 Monitore: hit-Technopark nimmt neues Infotainment-System in Betrieb

Was gibt es heute zum Mittagstisch? Wer ist gerade zu Gast im Haus? Was macht eigentlich das Unternehmen XY von nebenan? Wo ist aktuell Stau? Und wann fährt der nächste Bus? Antworten auf diese Fragen bekommen die Mitarbeiter der 110 Unternehmen im Harburger hit-Technopark (Bostelbek) jetzt auf einem eigenen Infotainment-System, mit dem alle Gebäude ausgestattet worden sind: insgesamt 21 55-Zoll-Monitore, über die Informationen gezielt in die Fläche gebracht werden. Einer hängt bei MB WebTech an der Wand, einem Unternehmen aus dem Technologiepark, das für die Programmierung verantwortlich zeichnet und auch die hit-Homepage technisch betreut. Ein weiterer Bildschirm hängt in Hammerbrook – im Büro von Andreas

Eckhoff, Inhaber der Agentur AEMEDIA. Er und sein Team haben sich das Design ausgedacht und sorgen für ständig neue Inhalte. Andreas Eckhoff: „Ziel ist es, jede Woche drei neue Stories aus dem hit-Technopark zu bringen. Das können Porträts oder Ereignisse aus den Firmen sein, aber auch hit-Veranstaltungen, die vor Ort angeboten werden. Die Mieter sollen ihre Geschichten erzählen können.“ Die Koordination vor Ort liegt in Händen von Mark Behr, Innovationsmanager im Technopark. Bei ihm laufen alle Fäden zusammen. Eine Aufgabe: Das Infotainment-System mit Leben füllen. Christoph Birkel, Inhaber und Geschäftsführer des hit-Technoparks, appellierte beim Neujahrsempfang an seine Mieter: „Nutzen Sie die Möglichkeiten, die wir Ihnen bieten. Das System ist auf Ihre Mitarbeit angewie-

sen. Wenn Sie Gäste im Haus haben, teilen Sie uns das mit – dann werden sie auf dem Bildschirm begrüßt.“ Sein Ziel ist es, den Technopark zu einer Community zu entwickeln, die es Mietern ermöglicht, Synergien vor Ort zu heben. Dazu ist es allerdings nötig, dass sich die Unternehmen öffnen – ein Prozess, der durch Mark Behr angeschoben wird. Technisch wird das Infotainment-System über die Homepage bedient. Alle Bildschirme können separat angesteuert werden, um einzelne Informationen wie beispielsweise die Begrüßung von Gästen gezielt zu verbreiten. Andreas Eckhoff: „Die Grundidee lautet: Alles Wichtige in 60 Sekunden.“ Wem das nicht reicht, der bekommt zusätzlich einen Newsfeed geboten, auf dem aktuelle Nachrichten in Echtzeit kommuniziert werden.



**FUTURE
ALREADY
MADE IN
HARBURG**

www.channel-hamburg.de



Die bauwelt-Landkarte: Mit zehn Standorten ist das ursprünglich Harburger Unternehmen mittlerweile der regionale Marktführer.

Der bauwelt-Ring rund um Hamburg

Nummer eins in der Metropolregion: Die Familien Delmes, Heitmann und Plambeck haben den Baustoffhandel flächendeckend organisiert

Mit zehn Standorten ist die bauwelt nicht nur flächendeckend in der Metropolregion Hamburg präsent, sondern in diesem Bereich auch der größte Baustoffhändler. Das erklärte Ziel: Jeder Kunde soll in maximal 25 Minuten Fahrtzeit einen bauwelt-Standort erreichen. Die Fusion der bauwelt Delmes Heitmann mit dem Unternehmen Plambeck im Norden Hamburgs war 2018 der entscheidende Schritt, die Unternehmenslandkarte zu komplettieren. Das Besondere: Das ursprünglich Harburger Unternehmen ist mit einem der zehn Beine auf Hamburger Stadtgebiet vertreten – in Kirchwerder. Alle anderen Standorte, auch die „Harburger“ Zentrale, liegen in Niedersachsen und Schleswig-Holstein: in Becke-

dorf/Seevetal, Buchholz, Geesthacht, Glinde, Hollenstedt, Kaltenkirchen, Norderstedt und Winsen.

Die Ring-Strategie bildet die Basis für Kundennähe. An allen Standorten können alle Materialien und Werkzeuge bestellt werden. Zwar haben sich thematische Schwerpunkte wie beispielsweise die Fliesenausstellung in der Zentrale an der Maldfeldstraße herausgebildet, aber Kundennähe bedeutet eben auch: Wenn ein Kunde in Buchholz sehen möchte, wie das Parkett oder die Bodenfliese in verlegtem Zustand aussieht, dann macht sich der Verkäufer im Zweifel auch mit auf den Weg, um das gewünschte Produkt vorzuführen.

Für diese und andere Serviceleistungen ist die bauwelt 2019 zum dritten Mal in Folge

von Tageszeitungslesern zum besten Baustoffhändler in der Metropolregion gewählt worden. Dabei wurden unter anderem die „hervorragende Empfehlungsquote und die hohe Servicequalität“ gewürdigt, wie Marketing-Leiterin Tanja Hütter sagt. Ein Beispiel: Ein Angebot ist binnen 24 Stunden beim Kunden.

Thema Nachhaltigkeit im Fokus

Erstmals präsentierten sich die bauwelt Delmes Heitmann und die bauwelt Plambeck in diesem Jahr gemeinsam auf der Hamburger Messe home2, bei der es im Wesentlichen um das Thema Bauen geht. Deutlich zu spüren: Die Themen Nachhaltig-

keit und ökologische Baustoffe liegen voll im Trend – ein Thema, das auch in der bauwelt aktuell ist. Auch im Baustoffhandel werden zunehmend Produkte angeboten, die einen ökologisch ausgerichteten Herstellungsprozess durchlaufen. Die Branche reagiert damit auf das Nachhaltigkeitsbewusstsein in der Gesellschaft.

Nach wie vor ist die Baubranche extrem gut ausgelastet. Auch wenn Marktbeobachter davon ausgehen, dass der Boom nach dem anhaltenden Steigflug mittlerweile seine Reiseflughöhe erreicht haben dürfte, so gelten für Metropolregionen immer noch andere Gesetze. In Hamburg werden sich die Baukräne auf unabsehbare Zeit weiter drehen, so die Prognose beispielsweise aus Bankenkreisen. Wer aktuell baut, stellt jedoch fest,

das es nicht so einfach ist, verfügbare Handwerksbetriebe zu finden, da viele Unternehmen teils über Monate ausgebucht sind. Die bauwelt verkauft nicht nur Baustoffe, sie empfiehlt auch leistungsstarke Handwerksbetriebe – mehrere 100 sind insgesamt gelistet.

Für dieses Jahr stehen weitere Investitionen an, um die bauwelt noch attraktiver für Geschäfts- und Privatkunden zu machen: Der Standort Winsen wird umgebaut und modernisiert, die Zentrale an der Maldfeldstraße in „Harburg-Seevetal“ bekommt eine neue Garten- und Landschaftsbau-Ausstellung und in Kaltenkirchen wird der Verkaufsbereich neu gestaltet.

» Web: www.bauwelt.eu

AV Arbeitgeber Verband
Lüneburg-Nordostniedersachsen e.V.

ARBEITEN IN DER SCHÖNSTEN
STADT DER WELT!

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir schnellstmöglich einen / eine

VOLLJURISTEN/IN (m/w/d)
Schwerpunkt ARBEITSRECHT in Voll- oder Teilzeit.

Was wir Ihnen bieten:

- Einen modernen, familienfreundlichen Arbeitsplatz mit Möglichkeit zum mobilen Arbeiten
- Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- Die Chance zur freien Gestaltung Ihres Arbeitsplatzes sowie persönliche und fachliche Weiterentwicklung
- Persönlichen Kontakt zu Mitgliedern, die es schätzen, schon über viele Jahre kompetent von uns beraten zu werden
- Eine Zulassung als Syndikusrechtsanwalt ist möglich

Was Sie mitbringen:

- Als Volljurist/in haben Sie sich im Bereich Arbeits- und Sozialrecht spezialisiert.
- Bei uns geht Persönlichkeit vor – auch Berufsanfänger/innen und Wiedereinsteiger/innen sind uns willkommen.

Wir freuen uns auf Sie!

Arbeitgeberverband Lüneburg-Nordostniedersachsen e.V.
Sarah Reich, Stadtkoppel 12, 21337 Lüneburg, Telefon: 04131 / 8 72 12-23
E-Mail: info@av-lueneburg.de www.av-lueneburg.de



HEILSPRECHER SIND WIR NICHT.
Dafür sturmerprobte Unternehmer für Unternehmer.

www.strategy-pirates.com

STRATEGY PIRATES® GmbH & Co. KG | Vaenser Weg 29 | 21244 Buchholz i.d.N.
E-Mail: captain@strategy-pirates.com | Tel.: (0 41 81) 928 - 65 11



So reagieren die Kunden am Eröffnungstag

Die Besucher strömen in Scharen herbei, um Matthies' neuen Glaspalast zu sehen – und sind hellauf begeistert

Gleich zur Eröffnung herrscht Trubel bei Bellandris Matthies. Paare, Familien, Freundesgrüppchen streifen durch die hohen Glashäuser. „Nur noch mal kurz hier gucken“, sagt eine Frau zu ihrem Mann und biegt entschlossen in die Dekoabteilung ab. „Ich möchte ins Tobe-Land, bitte, bitte!“, ruft ein Junge und zerrt seine Mutter an der Hand in Richtung Obergeschoss. „Ich brauche hier noch etwas Zeit“, sagt ein Mann im „Motorland“ zu seinen Töchtern und inspiziert weiter konzentriert die Rasenmäher. „Ich brauche jetzt eine Pause und einen Kaffee“, schnauft eine Seniorin und lässt sich auf ein Lounge-Sofa plumpsen. Die Tische des Cafés sind alle schon besetzt. Zum Glück gibt es in der Gartenmöbelausstellung direkt nebenan jede Menge weitere bequeme Sitzmöglichkeiten.

Die meisten Gäste sind Stammkunden, die schon am alten Standort im Gewerbegebiet An der Reitbahn eingekauft und auch ge-

speist haben. Nicht wenige kennen sogar noch die ursprünglichen Räume im Hittfelder Zentrum. Damals unvorstellbar, was mal daraus werden würde, sagen sie voller Bewunderung. Viele haben über eineinhalb Jahre hinweg aufmerksam das Wachsen der Riesenbaustelle verfolgt. Unter den Besuchern sind auch einige, die bisher weder Familie Matthies noch Seevetal kannten, nun aber gehört oder gelesen haben, dass hier Deutschlands größtes überdachtes Gartencenter eröffnet.

Alle treibt in den ersten Tagen nach der Neueröffnung vor allem Neugier nach Emmendorf. Aber es sei auch ein bisschen Sehnsucht dabei, sagt Ulrike Rohde. Sie besucht den Gartenspezialisten ihres Vertrauens regelmäßig, obwohl sie in Bienenbüttel wohnt, 15 Kilometer südlich von Lüneburg. Die Ausflüge zu Matthies hätten ihr während der vierwöchigen Schließung richtig gefehlt, meint die Pflanzenfreundin. Sie trägt eine große Fensterblattpflanze unter dem Arm,

Ehemann Sascha hat bunte Tulpensträuße im Korb. „Gerade zu dieser Jahreszeit möchte man doch frisches Grün um sich haben.“ Die lange Anreise nimmt das Paar gern in Kauf. „Die Auswahl ist riesig, die Beratung wirklich nett und äußerst kompetent, die Qualität der Pflanzen hervorragend. Das ist in dieser Kombination einzigartig.“

„Ein riesengroßer Sprung“

Der gleichen Ansicht sind auch Helga und Reinhard Heß aus Buxtehude. Auch sie sind treue Kunden und tief beeindruckt vom Neubau. „Vom alten Betrieb zum neuen – das ist ein riesengroßer Sprung! Mehr als doppelt so viel Fläche wie vorher. Im ersten Moment fühlten wir uns etwas erschlagen. Aber auf den zweiten Blick ist alles viel übersichtlicher und genauso familiär.“ Gemütlichkeit und persönliches Ambiente ziehen auch Waltraud Prang, Gisela Runge und Geli Gierlich immer wieder zu Mat-

thies. Die Freundinnen wohnen in Ramelsloh, Hittfeld und Harburg. Das Trio trifft sich schon seit langem zum Klönschnack in Matthies' Café. Das neue Lokal mit Ausblick gen Süden gefällt ihnen bestens. „Es ist so großzügig und hell. Wir fühlen uns hier vom ersten Augenblick an wohl.“

„Tatsächlich hatten viele Kunden die Befürchtung, die Größe des Neubaus könnte die Atmosphäre verändern, die sie bei uns so schätzen“, berichtet Ulrike Aldag, als langjährige Matthies-Mitarbeiterin für Beratung und Verkauf in der Pflanzenabteilung zuständig. „Aber die Bedenken konnten wir schon im Vorfeld zerstreuen. Schließlich ist das Matthies-Team ja dasselbe geblieben. Wir dürfen vieles selbstständig gestalten, alle waren mit Herz und Seele dabei. Es konnte deshalb nur schön und gemütlich werden.“

» www.garten-matthies.com

„Mutig, vorausschauend und innovativ“

Eröffnung mit mehr als 200 geladenen Gästen – Großes Lob von Niedersachsens Finanzminister Reinhold Hilbers

milienprojekts der besonderen Art“ dabei zu sein. Schließlich leite Carsten Matthies die Firma in vierter Generation, und „jede einzelne legt ein bisschen drauf“. Ein bisschen ist ganz offensichtlich stark untertrieben. Jeder der Versammelten weiß, dass diese Investition im zweistelligen Millionenbereich liegt. Was erst jetzt alle erfahren: Matthies partizipiert am Landesbürgerschaftsprogramm. „Ich bin froh, dass Carsten Matthies mir erlaubt hat, das hier öffentlich zu machen. Der Politik wird oft vorgeworfen, dass sie nur sehr große Betriebe unterstützt. Aber das stimmt nicht. Wir helfen Jahr für Jahr auch einer großen Anzahl mittelständischer Firmen. Wir dürfen nur meist nicht darüber sprechen“, sagt Hilbers.

Matthies sichere auf eigenes Risiko mehr als 100 Arbeitsplätze. „Wir als Land haben

einen Beitrag dazu geleistet.“ Und an Carsten Matthies gewandt: „Ich wünsche Ihnen, dass Sie die Begeisterung, die Sie ausstrahlen, und auch Ihre Lockerheit in die Zukunft mitnehmen können.“ Momentan zeigt der Unternehmer jedenfalls beides: unerschütterliche Ruhe und Zuversicht. „Ich hoffe, dass ich das Geld zurückzahlen kann“, meint Carsten Matthies mit einem Augenzwinkern, das verrät, dass ihn diesbezüglich keine Zweifel plagten. Noch ein herzlicher Dank an alle Unterstützer, das war es dann von seiner Seite auch schon mit der offiziellen Ansprache. Er verliert nicht viele Worte. Er ist ein Mann der Tat. Um das zu erkennen, reicht ein Besuch im Gartencenter der Superlative. »



Gisela Runge und Geli Gierlich zieht es oft ins Matthies-Café.



Ulrike und Sascha Rohde aus Bienenbüttel sind Stammkunden bei Matthies.



Helga und Reinhard Heß schätzen die kompetente Beratung.



Carsten Matthies (links) hat das Geschäft von seinem Vater Jürgen übernommen.



Expertinnen für Bastelbedarf: Gabi Woiski (links) und Marion Indrejak.



Anja Matthies-Look unterstützt ihren Bruder in der Geschäftsführung.



Ehefrau Andrea Matthies mit den Söhnen Jannis (13) und Niels (9).



Technikinteressiert: Benny Andersson mit den Töchtern Edith (li.) und Ella.

INTERVIEW Carsten Matthies über den langen Weg von der ersten Idee bis zur Einweihung von Nordeuropas größtem überdachtem Gartencenter

Mit einer erheblichen Vergrößerung des Gartencenters geht das Hittfelder Familienunternehmen Matthies in vierter Generation mutig in die Zukunft. Dabei ist Carsten Matthies und den holländischen Planern ein Kunststück gelungen: Trotz der vergleichsweise riesigen Dimensionen ist es gelungen, die typische Matthies-Atmosphäre an den neuen Standort in Emmendorf zu transferieren. Stammkunden werden sagen: Mehr Matthies – das kann nur gut sein. Darauf hofft der Geschäftsführer, denn das 20-Millionen-Euro-Investment soll sich schließlich rentieren. Mit Carsten Matthies sprach B&P-Redakteur Wolfgang Becker

Wann ist die Entscheidung gefallen, den Betrieb zu vergrößern? Eigentlich schon vor zwölf Jahren. Damals wollten wir am alten Standort An der Reitbahn anbauen. Unsere Anfrage bei der Gemeinde wurde aber kritisch gesehen, weil der Bebauungsplan keine weitere Bebauung vorsah. Rechts ein Regenrückhaltebecken, links die Autobahn – da ging nichts mehr. Und die Autobahn zu verlegen, ist ja auch eher schwierig. . .

Sie haben Ihren Humor nicht verloren. . . Dann wurde das Grundstück Gustav-Becker-Straße/Hittfelder Landstraße zum Verkauf angeboten – für die Fläche hatten wir uns vorher schon interessiert. Die Gemeinde bot an, dieses

Projekt mit uns zu entwickeln und dort großflächigen Einzelhandel umzusetzen. Das ist nicht so einfach, weil Seevetal eigentlich nur ein Mittelzentrum ist. Da redet der Landkreis dann auch ein Wort mit.

Was war die größte Herausforderung? Es gab mehrere Punkte im Laufe der zwölf Jahre. Immer wenn wir eine Hürde genommen hatten, kam die nächste. Die aufwändige Verkehrserschließung mit neuer Zufahrt und Kreislauf zum Beispiel. Oder das Entwässerungskonzept. Auf diesem Grundstück wurde Emmendorf-Siedlung entwässert, also musste eine Fläche für ein Regenrückhaltebecken gefunden werden. Dann musste der Eigentümer überzeugt werden, die Fläche an die Gemeinde zu verkaufen. Dann musste das Becken gebaut werden. Jeder Satz bedeutet immer ein bis anderthalb Jahre.

Nun haben Sie sich erheblich vergrößert – wie lässt sich das beziffern? Wir haben die Verkaufsfläche verdoppelt. Dabei ist unser Sortiment tatsächlich nicht viel umfangreicher geworden, aber wir haben nun mehr Ausstellungsfläche und mehr Fläche für die Wege durchs Haus. So können wir die Ware besser präsentieren und die Kunden besser inspirieren.

Ein hohes Investment für mehr Übersichtlichkeit? Wir erhoffen uns natürlich eine Umsatzsteigerung. Wir merken zudem, dass das Thema Gastronomie im Einzelhandel sehr stark zugenommen hat. Das ist auch in Zukunft der Dreh- und Angelpunkt.

Besucher können sich hier gut und gerne einen halben Tag lang aufhalten. Sie haben durch den Bahnhof Emmendorf und zwei Buslinien einen exzellenten Anschluss an öffentliche Verkehrsmittel – so kann sich Matthies quasi zu einem Ausflugsziel entwickeln. Trotzdem: Das Investment ist mit 20 Millionen Euro erheblich – schlafen Sie da eigentlich noch ruhig? So eine Entscheidung fällt ja nicht von heute auf morgen. Das reift. Wir haben uns sehr

„Unser Alleinstellungsmerkmal ist die Vielfalt“



Carsten Matthies im Eingangsbereich seines neuen Gartencenters. Hier hat das Gebäude eine lichte Höhe von 14 Metern.

Foto: Wolfgang Becker

Das Gartencenter Matthies in Zahlen

- 20 000 000 Euro Investment
- 100 Meter Gebäudebreite
- 150 Meter Gebäudelänge
- 14 Meter Höhe am höchsten Punkt
- 17 000 Quadratmeter Verkaufsfläche
- 5000 Quadratmeter Lager
- 400 000 bis 500 000 verschiedene Artikel
- 200 Sitzplätze im Café
- 500 Stellplätze mit jeweils 2,5 Metern Breite
- 200 zusätzliche Stellplätze auf Pendlerparkplatz
- 18 Monate Bauzeit
- 110 Mitarbeiter
- 17 Minuten mit dem Metronom bis zum HH Hauptbahnhof
- 2 Buslinien

Also hier ist es ähnlich wie am alten Standort. Hier ist keine Erweiterung möglich. Aber zwischen den Schritten lagen 20 Jahre – wir können heute nicht mal absehen, wie sich das Geschäft in fünf Jahren entwickeln wird. Das ist schlicht nicht vorstellbar.

Wenn ich so ein großes Haus habe, muss ich es irgendwann mit Leben füllen – was planen Sie, um die Kunden immer wieder zu begeistern?

Wir fangen dieses Jahr erstmal mit gezogenen Handbremsen an. Meine Frau wurde mal mit den Worten zitiert: Die Show ist der Laden. Wir machen unsere Seminare und Workshops, aber in den kommenden Jahren werden wir ein zusätzliches Programm anbieten. Es gibt bereits viele Ideen.

Wer das neue Haus zum ersten Mal betritt, wird bemerken: Das Gebäude ist überragend hoch. Warum haben Sie so hoch gebaut?

Der Architekt wollte eigentlich noch einen Meter höher bauen. Wenn man sich die Weite der Möbelausstellung ansieht, dann leiten sich daraus die passenden Proportionen ab – die müssen stimmen. Das alte Haus war übrigens nur einen Meter flacher, wirkte aber ganz anders.

Sie haben auf der Südseite der Dachkonstruktion eine große Photovoltaik-Anlage platziert – wieviel Ihres Strombedarfs können Sie selbst produzieren?

Eigentlich sollte die Strommenge übers Jahr berechnet ausreichen, aber durch Schwankungen ergeben sich Lücken – da müssen wir dann zukaufen. Ich denke, wir werden aber auf 80 Prozent kommen.

Das heißt, Nachhaltigkeit war auch ein Thema bei der Planung?

Ja. Wir sammeln auch unser Regenwasser und nutzen es zum Gießen der Pflanzen und als Löschwasserreservoir. Den ersten Feuerwehreinsetz hatten wir schon, zum Glück ein Fehlalarm. Beim Pizza-Backen war die Brandmeldeanlage ausgelöst worden. Keine Frage: Der Rauchmelder funktioniert. . .

E & V Immobilien-ABC

U

... wie Unternehmensimmobilie. Wir ermitteln den Marktwert für Sie.

Kennen Sie den Preis Ihres Gewerbeobjekts? Gern bieten wir Ihnen eine Einwertung Ihrer Unternehmensimmobilie an – unabhängig davon, ob es sich um eine von Ihnen vermietete oder selbst genutzte Immobilie handelt. Anhand unserer fundierten Analyse bringen wir Sie schnell an Ihr Ziel: eine erfolgreiche, zielorientierte Objektvermarktung. Wir freuen uns auf Ihren Anruf.

Engel & Völkers Gewerbe GmbH & Co. KG · Hamburg
Telefon +49-(0)40-36 88 10 200 · HamburgCommercial@engelvoelkers.com
www.engelvoelkers.com/hamburgcommercial · Immobilienmakler

ENGEL & VÖLKERS COMMERCIAL

INVESTMENT & IMMOBILIENENTWICKLUNG IN DER METROPOLREGION HAMBURG

PROFESSIONELL, ENGAGIERT UND GUT VERNETZT

U-NIC – new innovation center

AQUA² DOCK

IHR TEAM

Grundstücks- und Projektentwicklung HEINRICH WILKE

Vermietung IRINA KLAUSEN

Transaktionen DENNIS WINAND

Projekt- und Finanzierungsberatung STEPHAN WILLHAUS

IMENTAS Immobilienpartner

IMENTAS Immobilienpartner GmbH
Veritaskai 4 • 21079 Hamburg
T +49 (0) 40 - 30 39 39 - 90
info@imentas.de

www.imentas.de

Kerstin Helm,
Gründungsbera-
terin bei der
WLH. Fotos: WLH

Außenansicht
des ISI-Zentrums
für Gründung,
Business und
Innovation.

ISI

Mit dem ISI-Zentrum für Gründung, Business und Innovation an der Bäckerstraße in Buchholz hat die WLH 2014 ein Full-Service-Gründerzentrum eröffnet, das neben Büroräumen auch Werkhallen, Veranstaltungsräume sowie einen Coworking-Space beheimatet. Die Infrastruktur des markanten Baus ist auf die moderne Arbeitswelt ausgerichtet und bringt junge Unternehmen aus der Region zusammen. Das Konzept des ISI-Zentrums ist durch die Europäische Union gefördert. Ziel ist es, jungen Unternehmen im Landkreis Harburg attraktive Startbedingungen durch ein gründerfreundliches Umfeld zu bieten. Die WLH ist Träger und Betreiber des Hauses.



„Die Startbahn für Start-ups im Landkreis Harburg“

ISI-Zentrum für Gründung, Business und Innovation: Wirtschaftsförderung WLH zieht erfolgreiche Bilanz

Selbstständigkeit als Traumberuf? Für die Mehrzahl der jungen Unternehmen im Buchholzer ISI-Zentrum geht der Business-Plan auf. Und die Gemeinschaft der jungen Unternehmen wächst weiter. Zu den neuen Mietern zählt zum Beispiel Fotograf Markus Höfemann, der mit seiner Unternehmensgründung einen ganz neuen Abschnitt in seiner Berufsbiografie gewagt hat (siehe unten). Die WLH Wirtschaftsförderung im Landkreis Harburg GmbH trifft mit ihrem ISI-Zentrum für Gründung, Business und Innovation den Bedarf der jungen Unternehmen und Startups der Region. Das zeigte sich erneut im zurückliegenden Geschäftsjahr: Aktuell sind 31 Unternehmen mit insgesamt mehr als 100 Beschäftigten an der Bäckerstraße in Buchholz ansässig. Die Vermietungsquote der Büros, Werkhallen und Labore betrug in 2019 rund 98 Prozent. Vier Unternehmen wurden 2019 im ISI-Zentrum gegründet. Mehrere Startups konnten zudem im ISI-Zentrum expandieren und den jeweils

ersten Mitarbeiter einstellen. Rund 45 Prozent der Firmen haben angestellte Mitarbeiter, das sind fünf Prozent mehr als im Vorjahr. Für mehr als 80 Prozent der Mieter im Haus ist das ISI-Zentrum zudem der erste angemietete Standort in der Unternehmensgeschichte.

Viel Bewegung im Haus

„Das ISI-Zentrum hat sich als Startbahn für Start-ups im Landkreis Harburg etabliert“, sagt Kerstin Helm, WLH-Gründungsberaterin und Managerin des Zentrums. „Seit Eröffnung vor knapp sechs Jahren konnten wir eine Vielzahl junger Unternehmen hier im Haus begleiten. Mehr als 30 Unternehmen haben das ISI-Zentrum zwischenzeitlich wieder verlassen. Diese Unternehmen haben in den meisten Fällen expandiert und größere, auf Langfristigkeit ausgerichtete Geschäftsräume bezogen. Und das ist ja letztlich auch das Ziel eines Gründungszentrums“, so Kerstin Helm weiter. Wohnortnah in einem modernen

Umfeld arbeiten und trotzdem den Anschluss an die Metropole Hamburg nicht verlieren? „Das ist einer der Hauptgründe, warum sich viele junge Unternehmen für das ISI-Zentrum entscheiden – sei es in den fest vermieteten Büros oder im Coworking-Bereich des ISI-Zentrums“, sagt Kerstin Helm. „Aktuell ist sehr viel Bewegung im Haus, da bei einigen Unternehmen Veränderungen anstehen, sodass wir auch wieder freie Büroräume vergeben können.“ Maximal dürfen die Unternehmen fünf Jahre lang im ISI-Zentrum bleiben – dann sollte das eigene Business so weit gewachsen sein, dass es den Support durch den Gründerservice der WLH Wirtschaftsförderung im Landkreis Harburg GmbH nicht mehr benötigt. „Bis dahin aber sind wir bei der WLH und im ISI-Zentrum darauf ausgerichtet, dass man als Gründer manchmal noch nicht so genau weiß, wohin die Reise geht. Und wir freuen uns auf neue Unternehmen, die den Weg ins ISI-Zentrum finden“, so Kerstin Helm.

SCHLARMANNvonGEYSO

DER WAHL HAMBURGER

„Moin! Mein Name ist Jakob Köster. Als gebürtiger Münchner habe ich mir in den letzten Jahren nicht nur diese Grußformel angeeignet, sondern auch Fahrradstrecken rund um Hamburg, die Ostsee und nordische Hausmannskost für mich entdeckt.“

Ich bin mit Leidenschaft Rechtsanwalt bei SCHLARMANNvonGEYSO und unterstütze Sie gern in allen Fragen rund um das Erbrecht, Nachfolgelösungen und Vorsorgeangelegenheiten. Lernen wir uns kennen! “

SCHLARMANNvonGEYSO

Rechtsanwälte Steuerberater Wirtschaftsprüfer Partnerschaft mbB
Büro Harburg, Veritaskai 3, 21079 Hamburg
Tel. +49 40 697989-0
Büro Buchholz, Poststraße 7, 21244 Buchholz i.d.N.
Tel. +49 4181 2898-0
www.schlarmannvongeyso.de



FOLGE 4

Start-ups im ISI Buchholz



Markus Höfemann – Fotograf und Videograf

Endlich eingezogen: Markus Höfemann baut sein Business im ISI-Zentrum für Gründung, Business und Innovation auf.

Die Gründergeschichte von Markus Höfemann ist typisch für die Unternehmen im ISI Zentrum für Gründung, Business und Innovation des Landkreises Harburg in Buchholz. Vor wenigen Wochen hat Markus Höfemann das erste eigene Büro in der Bäckerstraße 6 bezogen. Von hier aus plant der Fotograf und Filmemacher nun den Aufbau seiner Geschäftsidee zum eigenen Business: Selbstständigkeit als Fotograf und Videograf. Dieses Thema ist nicht nur ein Traumberuf für den 33-jährigen, es steht auch für einen neuen Abschnitt in seiner Berufsbiografie, den er gut durchdacht hat. Denn eigentlich ist Markus Höfemann studierter Fahrzeugbauer und aktuell als Spezialist für Nutz- und Sonderfahrzeugbau tätig. Sein fotografisches Können hat er über die Jahre mit viel Leidenschaft und Einsatz parallel zu Studium und Berufstätigkeit professionalisiert. Mit Businessfotografie und Videografie auf hohem Niveau hat er schließlich den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt – zunächst im Nebenberuf, ab 2021 dann hauptberuflich und

mit vollem Risiko. „Begonnen habe ich neben dem Studium mit der Eventfotografie. Recht schnell kamen dann große Eventagenturen und die klassische Businessfotografie dazu. 2018 wagte ich den nächsten Schritt in den Videobereich. Ich sehe großes Potenzial im Videobereich, da dieser zusammen mit Homepage und Social-Media ein wichtiger Bestandteil der Außendarstellung von Unternehmen für die kommende Zielgruppe ist. Dabei konzentrieren wir uns darauf, klassische Imagefilme authentischer und ansprechender zu gestalten“, sagt Markus Höfemann. Für ein Büro im ISI-Zentrum hatte sich Markus Höfemann schon länger interessiert, doch erst Anfang des Jahres klappte es. „Ich komme aus dem Landkreis Harburg und möchte hier arbeiten, Familie und Beruf besser in Einklang bringen sowie vor Ort neue Business-Kontakte knüpfen. Dafür passt das Umfeld hier im ISI perfekt“, sagt Markus Höfemann.

» Web: www.hoefemann.de

Kreative Doppelspitze mit neuer Adresse

Lorenz Gruppe jetzt in HH-City – Gespräch mit Frank Lorenz und Sascha Franke

Als Frank Lorenz vor fast 24 Jahren den Schritt in die Selbstständigkeit wagte, hatte er Harburg bereits entdeckt. Als Bauleiter war er für das Unternehmen Aug. Prien im Einsatz gewesen – eine Harburger Traditionsadresse. Wie sich der Jungunternehmer von damals zu einem Quartiersentwickler und Investor entwickelt hat, ist eine besondere Geschichte. Fakt ist: In Harburg hat Frank Lorenz deutlich sichtbare Spuren hinterlassen. Mittlerweile hat er sein Unternehmen neu aufgestellt und mit Sascha Franke einen Partner an der Seite, der die Geschichte auf lange Sicht fortschreiben will. Die Lorenz Gruppe besteht als Holding heute tatsächlich nur aus Franke und Lorenz. Sie bilden die kreative Doppelspitze, die in dem Firmenkonstrukt mit der Nord Projekt Baukonzept mit neun Mitarbeitern und der Nord Projekt Immobilien mit 20 Mitarbeitern kooperiert. In dieser Konstellation ist die Lorenz Gruppe jetzt von Bahrenfeld mitten hinein in die Hamburger City gezogen – in das Gebäude Herrengraben 1, das eigentlich in der Düsternstraße steht und einst Firmenzentrale von Kühne & Nagel war.

Die neue Adresse ist nicht nur repräsentativer, sie liegt praktischerweise auch in der Nähe des Notariats, bei dem Frank Lorenz beispielsweise Wohnungsverkäufe beurkunden lässt. „Ich brauche gerade mal sieben Minuten zu Fuß. Das ist wirklich komfortabel“, sagt Frank Lorenz, der aufgrund des forcierten Wohnungsbaus Dauergast beim Notar ist. Seine Unternehmerlaufbahn startete er damals mit der Gründung der Ham-

burg-Niederlassung von Lindschulte Partner im hit-Technopark – als Betreiber eines Ingenieurbüros, das eben auch Architektenleistungen anbot. Die Marktgegebenheiten führten schließlich dazu, dass aus dem Dienstleister ein Investor wurde, der heute ausschließlich eigene Projekte entwickelt und umsetzt.

Frank Lorenz: „Unter Lindschulte Partner haben wir damals große Projekte für große Generalunternehmer geplant – zum Beispiel die Sanierung des Einkaufszentrums Hamburger Meile. Das Kino auf dem Wandsbeker Quarree war unsere Idee. In Konstanz planten wir das EKZ Lago komplett.“ 2008 wurde aus Lindschulte Partner dann Lorenz Partner, wenige Jahre später wurde dann die Lorenz Gruppe gegründet.

„Wir kommen aus der Idee heraus“

Mit Sascha Franke ist nun die nächste Generation eingestiegen. Er sagt: „Wir sind ein Projektentwickler, der auch die architektonische Leistung erbringt. Wir kommen aus der Idee heraus. Ich bin Architekt, Frank Lorenz ist Diplom-Bauingenieur – das ergänzt sich hervorragend und kommt in dieser Konstellation nicht so häufig vor.“ Mit dem Hotelentwickler GBI gibt es für diesen Branchenbereich „eine elegante Verbindung bei passenden Projekten“. Frank Lorenz: „Und es gibt eine sehr gute Perspektive für unsere Mitarbeiter.“ Das erste Harburger Projekt war der Umbau des Kaispeichers am Veritaskai am Lotsekanal im Harburger Binnenhafen. Für dieses



Weitere aktuelle Projekte

- Die 56 Wohnungen im Brückenquartier (zweiter Bauabschnitt) sollen bis zum Frühsommer fertig sein, 20 sind bereits bezogen. Lorenz: „Wir haben in dem Gebäude acht Treppenhäuser, so konnten wir bereits die ersten Bereiche freigeben.“ Schlechte Nachricht für potenzielle Käufer: Alle Wohnungen sind längst verkauft.
- In Travemünde gehört der Lorenz Gruppe ein Grundstück, auf dem jetzt 98 Wohnungen gebaut werden, darunter 30 geförderte.
- In Uetersen hat Frank Lorenz ein 2,6 Hektar großes Gewerbe- und Industrie-Areal gekauft, das zurzeit noch vermietet ist, in spätestens fünf Jahren aber zu einem Wohnquartier mit 200 Wohnungen umgewandelt werden soll.
- In Beckedorf (Seevetal) wird zurzeit die Fläche für den Bau des Gewerbeparks Beckedorf II vorbereitet – hier will der Logistiker Goodman bauen.
- In Quickborn ist ein Quartier mit 69 Wohnungen in der finalen Phase. Die Arbeiten werden im Sommer abgeschlossen.

Sascha Franke (rechts) und Frank Lorenz sind als Geschäftsführer und Inhaber der Lorenz Gruppe vor allem Ideengeber und Entwickler. Hier stehen sie in den neuen Räumen am Herrengraben 1 in Hamburg – im Hintergrund der Michel. Foto: Wolfgang Becker

Objekt, einst ein Getreidespeicher, hatte es mehrfach Interessenten gegeben. Lorenz bekam die Aufgabe, die Statik zu berechnen, denn der alte Speicher sollte stehenbleiben, aber ein neues Innenleben erhalten. Er erinnert sich: „Doch das Projekt verschwand immer wieder in der Schublade. Irgendwann fragte ich mich, warum ich nicht selbst versuche, den Kaispeicher umzubauen.“ Der Hamburger Unternehmer Manfred Vogler (Valvo-Park) war interessiert und sagte schließlich sein Engagement zu, nachdem Frank Lorenz selbst mit 20 Prozent in das Investment eingestiegen war. Das war der Start als Investor.

Es dauerte nicht lange, da wagte sich Lorenz an den Bau von 114 Seniorenwohnungen in Pinneberg. „Da war ich dann schon zu 100 Prozent beteiligt.“ Sein Prinzip: „Entwickeln, einen Generalunternehmer für das

Bauen als Partner einbinden, einen Käufer finden, eine Finanzierung auf die Beine stellen, bauen und gegebenenfalls vermarkten.“ Es folgten das Kontorhaus am Veritaskai, ein Parkhaus, die Schlossinsel-Marina und das Brückenquartier im Binnenhafen. An der Theodor-York-Straße soll noch eine Studentenwohnanlage entstehen – ein „zähes Thema“, wie Frank Lorenz einräumt. Das spektakulärste Objekt ist jedoch das geplante Hotel am Veritaskai. Seit Jahren ist Lorenz mit der Planung beschäftigt – ohne seinen Optimismus verloren zu haben. Projektentwickler sind eben Menschen mit außergewöhnlicher Geduld und der Gabe, dranzubleiben. Frank Lorenz: „So wie es aussieht, könnten im Frühsommer die Bagger rollen.“

Web: www.lorenzhh.de



Digitale Einblicke: Björn Sass (links), Leiter des Haspa-Firmenkundencenters Süd, im Gespräch mit Xing-Gründer Lars Hinrichs, der seine Vorstellung von Smart Home erläuterte. Foto: Wolfgang Becker

„Ich spreche ungern mit meinem Haus“

Haspa-Immobilienfrühstück im Channel: Xing-Gründer Lars Hinrichs über den Einzug der Digitalisierung in den eigenen vier Wänden

Er gründete das Business-Netzwerk Xing, sitzt im Aufsichtsrat der deutschen Telekom und hat am Mittelweg in Hamburg mit dem Apartmentum ein vollvernetztes Haus gebaut, in dem er seine Vorstellungen von der Digitalisierung des Wohnens umsetzte: Lars Hinrichs ist also auch in der Immobilienbranche bewandert. Als Gast beim Haspa-Immobilienfrühstück gab er jetzt in Harburg ein paar hilfreiche Tipps und darüber hinaus offen zu: „Um ganz ehrlich zu sein: Ich spreche ungern mit meinem Haus.“

Björn Sass, Leiter des Haspa-Firmenkundencenters Süd in Harburg, hatte sich gut auf das Interview mit seinem Gast vorbereitet. Der ließ schnell erkennen: Digitalisierung muss man wollen und leben. Sorgen, dass die Menschheit angesichts fortschreitender Technik am Ende verblöden könnte, teilt Hinrichs nicht. Er ist davon überzeugt, dass die Technik weiterhin rasant fortschreiten und – die gute Nachricht – zudem immer erschwinglicher wird. Deshalb sein Tipp an die versammelten Vertreter der Immobilienbranche: „Wenn

Sie neu bauen: Stellen Sie volle Konnektivität im Gebäude her! Die Vorinstallation mit Datenkabeln und WLAN ist genauso wichtig wie Strom und Wasser. Legen Sie die Glasfaser nicht nur ans Haus, sondern gleich in jede Wohnung.“

Und wohin mit den Daten? Auch da ist Hinrichs konsequent: „Die Cloud ist das einzige, was Sie nutzen sollten. Sie ist viel sicherer als Ihr Rechner zu Hause oder irgendein Server. Cloud-Lösungen sind deshalb sicherer, weil sich ein Heer von Menschen ständig darum kümmert.“ Er ist überzeugt: „Es wird künftig alles digitalisiert, was digitalisiert werden kann.“ Und das gelte auch für das Thema Wohnen. Ein Beispiel: „Warum spricht die Wohnungstür nicht mit dem Fahrstuhl, wenn Sie die Wohnung verlassen? In fast allen Fällen werden Sie dann doch den Fahrstuhl nutzen. Also kann das Öffnen der Wohnungstür doch auch gleich den Fahrstuhl anfordern. Dann steht der bereit.“ So einfach kann Digitalisierung sein, ohne selbst sprechen zu müssen. Eine andere Idee, die Hinrichs in seinem Apartmentum umgesetzt hat: „Ich habe eine

Packstation entwickelt, die mir meldet, wenn ein Paket oder ein Brief angekommen ist. Dann muss ich nicht jedes Mal nachschauen. Manche meiner Mieter nutzen das, andere nicht. Ich frage mich: Warum nicht?“ Der Hamburger Visionär ist ein erklärter Fan aller Funktionen, die das Leben bequemer machen. Das schätzt er auch an seinem Tesla, wie er berichtete: „Heute morgen wusste mein Auto, wann und wo mein erster Termin stattfindet, und wie lange ich auf welcher Strecke brauche. Weil es eine Verknüpfung mit dem Kalender gibt. Ich musste mich um nichts kümmern – genauso möchte ich es haben.“ Tesla, so Lars Hinrichs, sei eigentlich eine Softwarefirma.

Auch auf die zwangsläufig fälligen Fragen hatte er eine Antwort: Der hohe Energieaufwand für die vollverdrahteten Gebäude sei nicht gerade nachhaltig? Hinrichs: „Meine Grundthese lautet, dass Gebäude energieautark funktionieren müssen.“ Und was ist bei Stromausfall? Antwort: „Ich habe eine Notstromversorgung in die Türen einbauen lassen.“ So lassen sie sich auch bei einem Blackout öffnen.



Arbeitgebermarke
Profilierung als attraktiver Arbeitgeber.

Recruiting
Gewinner im "War of Talents".

Talentmanagement
Sicherung der Schlüsselpositionen.



PERSONALBERATUNG
MARKE / RECRUITING / TALENTE

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



ZUSAMMENGROSS

Der AGA setzt sich mit vereinten Kräften für Unternehmen ein, die über sich hinauswachsen wollen. Unter anderem gemeinsam mit dem TeamMittelstand, einem Expertennetzwerk für KMU, von dessen Angeboten alle Mitglieder profitieren.



www.teammittelstand.de



www.aga.de

KOLUMNE

Sturmerprobt & unerschrocken



Von **STEFFEN MOLDENHAUER**, Captain @ STRATEGY PIRATES

Nepper, Schlepper, Bauernfänger... ?

Die Masche der Erfolgsprediger und Heilsversprecher funktioniert leider immer noch

Mein Start in das Jahr 2020 war kein guter. Am 3. Januar konnte ich einem langjährigen Unternehmer und seiner Familie nicht mehr helfen, nachdem er mit einem selbsternannten Hochpreis-Erfolgcoach zusammengearbeitet hatte. Das Einzige, was ich ihm noch Gutes tun konnte, war, ihm die Adresse eines guten Insolvenz- und Strafrechtsanwaltes zu geben und ihn zu ermutigen, mit seiner Frau die Firmen- und die folgende Privatinsolvenz anzugehen. Das Ziel: Klarheit und noch weitere Schäden, wie zum Beispiel eine drohende Anklage wegen Insolvenzverschleppung und Eingehungsbetrug, abzuwenden. Keine tollen Aussichten – vor allem nicht mit Anfang 60! Wie konnte das passieren? Und warum nutze ich diese Kolumne, um darüber zu berichten?

Ich beschäftige mich schon seit mehr als 20 Jahren mit den Themen Organisationsentwicklung, Re-/Neustrukturierung und Neuausrichtung – immer als Verantwortlicher und immer mit dem Ziel, Organisationen und deren Mitarbeiter wieder zukunftsfähig zu machen. Ihnen wieder Selbstvertrauen und die Fähigkeit zur Selbstreflexion zu geben, aber auch die Angst zu nehmen, Dinge einmal neu oder anders zu machen. Meine Motivation: Kommen, um (schnellstmöglich) wieder zu gehen.

In meiner beruflichen Zeit bin ich oft, viel zu oft in Unternehmen gekommen, die zuvor viel Geld an „Chaka-Chaka!“-Coaches, selbstverliebte „Powerpoint-Gurus“ und „Excel-Fetischisten“ ausgegeben haben. Also an sogenannte „Berater-Kollegen“, die nichts anderes tun, als Ihnen Zeit und Geld zu stehlen. So ist es auch meinem Unternehmer gegangen, dem ich am

3. Januar nicht mehr helfen konnte. Ich konnte ihm nur nochmal aufzeigen, dass alles, was er über 40 Jahre aufgebaut hatte, weg ist. Wie also den Gier-frisst-Hirn-Effekt vermeiden?

Merksatz 1: Qualität kostet Geld – aber kein Vermögen! Lass Dich nicht vom Schein des Erfolges trügen. Du willst doch als Entscheider einen Partner auf Augenhöhe. Das kostet Geld. Wenn Du bereit bist, für Deinen Kfz-Mechatroniker in der Werkstatt Deines Vertrauens mehr pro Stunde zu bezahlen als für einen guten Berater, dann wundere Dich bitte nicht, wenn der Berater Autos repariert – und nicht Deine Herausforderungen in Deiner Firma.

Merksatz 2: Zertifikate sind zwar gut, aber nicht alles! Schau auf die tatsächliche Erfahrung Deines potenziellen Beraters. Wie kann beispielsweise jemand über operative Mitarbeiterführung glaubhaft beraten, der selbst noch nie Mitarbeiter geführt hat? Ein Schweizer Kommentar: „Ihr in Deutschland schaut nach Zertifikaten. Wir nach Erfolgen.“

» Fragen an den Autor?
steffen@strategy-pirates.com

AUS AKTUELLEM ANLASS: Wir haben die diversen Informationen, wie Unternehmen jetzt schnell geholfen werden kann, auf unserer Website (<https://strategy-pirates.com/corona-krise>) zusammengetragen und aktualisieren regelmäßig. Wir unterstützen auch gerne als Sparringspartner bei der Vorbereitung von Bankgesprächen und der Beantragung der Mittel für kurz- und mittelfristige Lösungen.



Streetworker im

„wahren Süden Hamburgs“

Vom Scout bis zum Verwalter: Ulrich Immobilien bietet Komplettpaket für Bauherren, Investoren, Bauträger und Bauunternehmen

Der anhaltende Bau-Boom bringt nicht nur die Baubranche an den Rand der Leistungsfähigkeit, er sorgt auch dafür, dass neue Geschäftsideen entstehen: Karen Ulrich, Inhaberin und Geschäftsführerin von Ulrich Immobilien in Fleestedt und Maschen, hat so eine Idee bereits umgesetzt und übernimmt mit ihrem Team zunehmend Aufgaben von Bauträgern und Projektentwicklern. „Als Makler verstehen wir uns ohnehin als Vertriebspartner für den Bereich Neubau, aber wir bieten noch mehr: Wir sind viel besser mit dem lokalen Markt vertraut und haben durch langjährige Erfahrung und zahllose Kontakte einen ganz anderen Überblick“, sagt sie. Das Marktwissen einerseits, aber andererseits auch die Fähigkeit, den Markt flächendeckend zu erreichen, sei ein Dienstleistungskapital, das Bauunternehmen für sich nutzen können.

Dass Makler ihren Markt kennen, liegt auf der Hand. Dass sich Bauunternehmen und Bauträger gern auf ihr Kerngeschäft konzentrieren ebenfalls. Daraus lässt sich eine Symbiose entwickeln, so der Ansatz von Karen Ulrich. Allerdings: Die Rechnung geht nur auf, wenn das Maklerunternehmen wirklich tief im Markt verankert ist. Karen Ulrich stellt die Frage „Warum wir?“ ganz offen in einer neuen Broschüre und liefert auch gleich die Antwort: lokale Kompetenz. Ulrich Immobilien steht für 30 Jahre Erfahrung, verbindet traditionelles Makeln mit jungen Methoden, hat ein großes Netzwerk, bietet Marketing aus einer Hand an und hat auch „das Ge-



Karen Ulrich: „Wir kennen unseren Markt und sind täglich draußen. Wir laufen los, sind in Kontakt mit den Menschen vor Ort.“

deshalb auch nur auf Seevetal, Rosengarten und Harburg – also den wahren Süden Hamburgs.“ Wer in diesem nach wie vor hochinteressanten lokalen Immobilienmarkt als Bauträger aktiv werden will, findet in Karen Ulrich den direkten Zugang.

„Wir wissen genau, was in unserer Region los ist“

Sie sagt: „Tatsächlich können Bauunternehmen ihr Vertriebsthema outsourcen. Wir übernehmen alles, was damit zusammenhängt, und verschaffen unseren Partnern Freiraum für das eigentliche Geschäft des Bauens. Mein ganzes Team steht bereit und ist je nach Bedarf abrufbar – zum Beispiel, um Haus bei Haus Werbeaktionen durchzuführen. Wir gestalten Broschüren, Flyer, Internetseiten und Exposés. Unsere ‚Gießkanne‘ richtet sich gezielt auf unser Gebiet.“ Und: „Wir wissen genau, was in der Region los ist. Wir kennen die Wünsche der Menschen vor Ort, der Suchenden und der Politik. Wir sind ebenso als Scout unterwegs wie auch als Berater. Wir können Bebauungspläne lesen, Bauvoraussetzungen stellen und beherrschen die Kaltakquise.“ Damit ist das Komplettkonzept à la Karen Ulrich umschrieben. Der Service schließt auch das Folgegeschäft mit ein und reicht von der Vermarktung einer Altimmoblie, der Begleitung von Neubauprojekten bis hin zur kompletten Verwaltung von Investitionsobjekten.

schäft danach“ im Blick – kurz: die gesamte Wertschöpfungskette von der Grundstücksbeschaffung bis beispielsweise zur Vermietung und Verwaltung von Wohnungen. Die Maklerin im B&P-Gespräch: „Wir kennen unseren Markt und sind täglich draußen. Wir laufen los, sind in Kontakt mit den Menschen vor Ort. Wir sind sozusagen Streetworker im Immobiliengeschäft. Ich konzentriere mich

» Web: www.ulrich-immobilien.eu

hit-Technopark
Hamburg

WIR LEBEN TECHNOLOGIE



Wir sind acht von mehr als 100 Netzwerkpartnern des hit-Technopark

VERMIETUNG SERVICE KOLLABORATION

hit-Technopark, Tempowerkring 6, 21079 Hamburg
T 040 790 12 0, F 040 790 12 344
zentrale@hit-technopark.de, www.hit-technopark.de

Um Ideen ist er nie verlegen: René Borkenhagen, Diplom-Immobilienökonom (ADI) und Makler aus Buchholz, nimmt eine aktuelle Entwicklung auf dem Immobilienmarkt in der Metropolregion Hamburg auf und schafft sich ein zweites Standbein in Winterhude. „Die Linie Hamburg – Nordheide wird immer wichtiger. Gerade in der Hansestadt wird Wohnraum ständig teurer, sodass sich viele Hamburger für attraktive Standorte im Umland interessieren. Die Nordheide rückt dadurch immer stärker in den Fokus. Das registriere ich seit einiger Zeit deutlich durch Anfragen von Hamburger Kunden, die in den Süden ziehen wollen. Um die besser abzuholen und als Ansprechpartner vor Ort zu sein, habe ich jetzt ein Büro in Winterhude eröffnet. Wer im Landkreis Harburg eine Immobilie kaufen möchte, kann sich vor Ort beraten lassen.“

Die Verbindung funktioniert übrigens auch in entgegengesetzter Richtung, denn während Familien eher ins Umland drängen, zieht es die sogenannten Emptynester (Eltern, deren Kinder das Nest/Haus verlassen haben) spätestens dann in urbanere Gefilde, wenn die Gartenarbeit zu anstrengend wird. René Borkenhagen: „Genau so einen Fall habe ich gerade: Ein Ehepaar hat mich beauftragt, das Haus im Landkreis zu veräußern und im Gegenzug eine Vier-Zimmer-Wohnung in Altona/Ottensen zu suchen.“ Wer den Hamburger Wohnungsmarkt beobachtet, weiß, dass der zweite Teil der Aufgabe eher schwierig zu lösen ist. Borkenhagen: „Da muss ich nach neuen kreativen Möglichkeiten suchen, um die Schar der potenziellen Wohnungskäufer gezielt anzusprechen. Aber gerade das macht für mich den Reiz meines Jobs aus.“

„Per sofort. Persönlich.“

Dass er den großen und allgegenwärtigen Maklergesellschaften in der Metropolregion kaum Konkurrenz machen kann, ist dem 37-Jährigen natürlich bewusst, aber das ist auch nicht sein Ziel: „Das Pflaster in Hamburg ist zweifellos härter als in der Nordheide. Mein Slogan lautet aber ‚Per sofort. Persönlich. Borkenhagen.‘ Ich setze alles auf die persönliche Betreuung meiner Kunden. Das



Er hat sich sozusagen dupliziert und ist ab sofort auch in Hamburg präsent: Der Buchholzer Makler René Borkenhagen hat ein zweites Büro eröffnet – in Winterhude.

Foto: Wolfgang Becker

„Die Linie Hamburg – Nordheide wird immer wichtiger“

Zellteilung à la Borkenhagen: Zweites Standbein in Winterhude – Kreative Unterstützung gesucht

gilt für den Bereich der Wohnimmobilien ebenso wie für gewerbliche Immobilien. Beides sind für mich wichtige Geschäftsfelder.“ Bereits jetzt ist René Borkenhagen regelmäßig in Hamburg aktiv: „Ich habe dort eine ganze Reihe Kunden, die Produktionsstätten, Lagerhalle und Büros suchen. Wir bieten zusätzlich auch die Immobilienverwaltung an – das macht es für den Nutzer komfortabel.“ Etwa 30 Prozent seiner Geschäftsaktivitäten

finden mittlerweile in Hamburg statt – zum Beispiel in Farmsen-Berne, in Wandsbek und am Altonaer Volkspark.

„Wir“ – das sind René Borkenhagen und seine Mitarbeiterin Jutta Michaelis, Immobilienberaterin. Beide arbeiten in der Bäckerstraße 6 in Buchholz. Und nun also auch noch Winterhude: „Deshalb suche ich dringend personelle Unterstützung. Bewerber, gerne auch junge Leute aus dem Immobilienbe-

reich, sollten kreativ sein und keine Angst vor Verantwortung haben. Ich suche jemanden, der das Büro in der Preystraße 7 in Winterhude eigenständig führt.“ Der Buchholzer ist zuversichtlich, dass er auch diese Hürde nehmen wird. Er sagt: „In Hamburg fangen wir jetzt erst richtig an.“ Das HH-Büro ist auf jeden Fall bereits eröffnet. wb

» Web: www.borkenhagen.co

HHLA-CHEFIN TITZRATH

Stabiler Betrieb im Hafen gewährleistet

Die Versorgung der Bevölkerung sowie von Unternehmen mit Waren und Gütern über die Terminalanlagen der Hamburger Hafen und Logistik AG (HHLA) ist ungeachtet der geltenden Maßnahmen zum Schutz vor einer Ausbreitung des Corona-Virus sichergestellt. „Wir wissen um unsere besondere Verantwortung als Dienstleister der Industrialisation Deutschland“, erklärte die Vorstandsvorsitzende Angela Titzrath Mitte März. „Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter tragen dazu bei, dass die Versorgungsfähigkeit Deutschlands aufrechterhalten bleibt.“ Die HHLA habe sich gut vorbereitet, um die durch die Ausbreitung der Corona-Pandemie entstandene außergewöhnliche Lage zu meistern. Sowohl auf den HHLA-Anlagen in den Häfen in Hamburg, Odessa und Tallinn sowie bei der Bahntochter Metrans sei ein stabiler Betrieb gewährleistet, versichert Titzrath. Gleichzeitig habe das Unternehmen eine Vielzahl von Maßnahmen getroffen, um die Beschäftigten vor einer Infizierung zu schützen: „Gesundheitsschutz unserer Mitarbeiter und Stabilität des Betriebs sind für uns zwei Seiten einer Medaille.“

PENTA

Zeit & Nerven sparen mit modernem Business Banking

- ✓ **Firmenkarten für alle Mitarbeiter**
Schluss mit Bargeld, Prepaid oder Aufteilen von Karten
- ✓ **Sammelüberweisungen**
Viele Empfänger, eine Überweisung
- ✓ **Internationale Überweisungen**
Transparent & niedrige Gebühren

#ByeByeBanks

Jetzt Firmenkonto eröffnen

getpenta.com/byebye-banks





Das „Towers Time Out“ liegt verkehrsgünstig an der Neuenfelder Straße 31, gegenüber der Behörde für Stadtentwicklung und nahe der edel-optics.de-Arena und des Inseiparks.



Filialeleiter Lukas Tomaschewski (Mitte) und sein Team freuen sich auf neue Erfahrungen: Michael Maneval, Alica Gollnow, Carolin Iwersen und Nele Kornahrens.



Der Boden des Bistros ist einem Basketball-Spielfeld nachempfunden. Eventuell werden noch Körbe aufgehängt.



Yashar Mokhtary, Manager beim Café-Betreiber Elbinsel Catering (links), und Koch Maximilian Soltow.



Alexander Lütgens servierte zur Eröffnung auch alkoholische Getränke – ausnahmsweise.

Bistro mit Bankfiliale

„Time Out“ in Wilhelmsburg: Hamburg Towers und Hamburger Volksbank machen gemeinsame Sache

Wenn Lukas Tomaschewski am Schreibtisch sitzt, fällt sein Blick durch die Glasfront seines Büros auf entspannte Menschen, die Kaffee trinken, Kuchen naschen, Pasta essen oder einfach klönen. Sein Arbeitsplatz liegt direkt neben dem Tresen eines Bistros. Dabei ist Lukas Tomaschewski keineswegs Gastronom. Er ist Banker. Genauer: Leiter der Wilhelmsburger Filiale der Hamburger Volksbank. Die liegt nämlich seit Anfang März nicht mehr an der Veringstraße, sondern an der Neuenfelder Straße 31, genau gegenüber der Stadtentwicklungsbehörde. Im neu eröffneten „Towers Time Out“.

Der Name verrät, wer das Lokal betreibt: der Wilhelmsburger Basketball-Bundesligist Hamburg Towers. Die Towers suchten einen Standort nahe der edel-optics.de-Arena, der sich zu einem an ein Vereinsheim erinnernden Treffpunkt entwickeln soll. Die Hamburger Volksbank suchte einen attraktiveren Standort innerhalb Wilhelmsburgs, da sich das Zentrum des Reichsstraße in den Teil verlagert, der schon zu IBA-Zeiten als „Die neue Mitte“ bezeichnet wurde. Und weil beide Seiten seit Jahren eine enge Partnerschaft verbindet, lag ein Gemeinschaftsprojekt nahe. „Basketball und Bank, vermeintlich sind das zwei Welten. Aber uns verbindet manches. Teamgeist und Fantreue beispielsweise“, sagt Tomaschewski.

Info

So ist es geplant: Das „Towers Time Out“, Neuenfelder Straße 31, ist montags bis freitags von 7.30 bis 17 Uhr und sonntags von 7.30 bis 16 Uhr geöffnet. Die integrierte Bankfiliale ist vorläufig montags bis freitags von 9 bis 13 und von 14 bis 16.30 Uhr besetzt. Die Zeiten werden sich dem Bedarf anpassen.

» Web: www.hamburg-volksbank.de



Basketball-Geschäftsführer Marvin Willoughby (links) und Bankvorstand Dr. Reiner Brüggelstrat bei der Eröffnung des „Towers Time Out“.

Fotos: Martina Berliner

Der Grundgedanke hinter dem in Hamburg einzigartigen Konzept: Sportverein wie Geldinstitut minimieren Kosten und profitieren jeweils von Strahlkraft und Renommee des Partners. Die Wilhelmsburger gewinnen einen neuen Treffpunkt, der gleichermaßen zwanglose Begegnungen mit Sportidolen

und Finanzexperten ermöglicht. Das „Time out“ werde gut angenommen, berichtet Tomaschewski. Spieler, Basketball-Freunde und Volksbank-Kunden, so die Hoffnung, werden sich mittelfristig zu einer großen Fan-Gemeinde zusammenschließen. Yashar Mokhtary, Manager beim Café-Betreiber

Elbinsel Catering, ist zuversichtlich. Er setzt auf ein vielfältiges Angebot und regionale Produkte. Dem Zeitgeist entsprechend wird großer Wert auf Nachhaltigkeit gelegt. Die Backwaren werden in einer Ottensener Bäckerei von Hand gefertigt, der Kaffee kommt von der kleinen Hamburger Rösterei „Nord

Coast“ und das Mineralwasser stammt aus Norderstedter Quelle. Es gibt saftige Smoothies, Bowls, die nach Baukasten-Prinzip zusammengestellt werden können, sowie schmackhafte Sandwiches. Alkohol ist im „Time Out“ nicht zu haben. „Das würde zu einem Sportler-Café nicht passen“, sagt Alexander Lütgens, der hinter dem Tresen steht.

Zur Eröffnung wurde eine Ausnahme gemacht. Für Kunden, Nachbarn, Freunde und Kollegen der Banker und Sportler gab es kalte Aperitifs und warme Worte. „Wir haben uns über das ausgezeichnete gesellschaftliche Engagement der Hamburg Towers kennengelernt und fördern seit vielen Jahren die regionale Nachwuchsarbeit des Vereins. Mit dem ‚Time Out‘ prägen wir gemeinsam Stadteilkultur. Ein folgerichtiger Schritt in unserer vertrauensvollen Zusammenarbeit, das Ergebnis unserer werteorientierten Zielsetzungen“, erklärt Dr. Reiner Brüggelstrat, Vorstandssprecher der Hamburger Volksbank. „Wir schmiegen uns an die Towers, um Teil eines immer besser werdenden Stadtteils zu werden.“

„Wir wollen mehr sein als Basketball. Wir möchten in den Stadtteil strahlen“, sagt Marvin Willoughby, sportlicher Geschäftsführer der Hamburg Towers. Der gebürtige Wilhelmsburger setzt sich seit langem für seinen Stadtteil ein. 2015 wurde er für sein soziales Engagement mit dem Bundesverdienstkreuz ausgezeichnet.

WIRTSCHAFTS REGION NORDHEIDE

Mitten im südlichen Norden

verkehrsgünstig an der A7

ab 1.000 m²

voll erschlossen

ab 48 € pro m²

**Gewerbe-
flächen
an der A7-
für mehr Dynamik
& Wachstum.**

www.wirtschaftsregion-nordheide.eu

KOLUMNE

ENGEL & VÖLKERS COMMERCIAL

Immobilien im Fokus

Von Sinje-Swala Buschmann

Die perfekte Einzelhandelsfläche in Hamburg: Mit systematisierter Suche zum Erfolg

Hamburg ist einer der führenden Einzelhandelsstandorte in Deutschland: Mit einem Kaufkraftindex von 109,08 (2018, GfK) und einer Einzelhandelszentralität von 113,7 (2019, BBE) präsentiert sich die Hansestadt überdurchschnittlich konsumstark. Dank ihrer zahlreichen kulturellen und gesellschaftlichen Highlights von der Elbphilharmonie bis zur Reeperbahn fasziniert die Elbmegropole weit über ihre Grenzen hinaus und sorgt so dafür, dass der lokale Einzelhandel auch von einem starken Tourismus-Sektor profitiert. Die Ausgangssituation für die Erschließung Hamburgs als Standort für eine umsatzstarke Einzelhandelsfläche scheint also ideal. Wir beraten hierbei eine große Bandbreite von Retail-Kunden: Diese reicht vom internationalen Luxusunternehmen über den überregional aufgestellten Filialisten bis zum lokalen Einzelhändler, Lebensmitteleinzelhandel oder Gastronomen.

Die östliche Hamburger Innenstadt mit ihren 1-A-Einkaufslagen rund um Mönckebergstraße und Spitalerstraße eignet sich bestens für expandierende Filialisten, die ein breites Publikum ansprechen. Hier ist die ganze Woche über mit einem hohen Anteil an Laufkundschaft zu rechnen. Der westliche Teil der Innenstadt mit der Luxuslage Neuer Wall oder dem Passagenviertel bietet Einzelhandelsflächen für hochwertige Marken sowie individuellere, kleinflächigere Konzepte. Für den spezialisierten, eher lokal aufgestellten Einzelhandel empfiehlt sich auch die Anmietung einer Ladenfläche in aparten Stadtteillagen wie Winterhude, Eppendorf und Eimsbüttel, die eine hohe Aufenthaltsqualität bieten.

Als nächstes gilt es, die Auswahl der entsprechenden Gewerbe-Immobilie zu konkretisieren: Nach der genauen Standortanalyse ist die Größe der Fläche der ausschlaggebende Faktor. Hinzu kommen weitere Auswahlkriterien wie ein barrierefreier, repräsentativer Eingangsbereich, ein möglichst guter Schnitt, der gern dem vielzitierten „Schuhkarton“ ähneln darf, sowie eine großzügige Schaufensterfront. Ein übersichtlicher Schnitt gewährleistet den Einbau eines überzeugenden Ladenbaus, wirkt sich positiv auf Personalkosten aus und dient der Diebstahlprävention. Weiterhin stellt der Einzelhändler die Frage, wie gut die Sichtbarkeit der Immobilie für vorbeigehende Passanten oder auch Autofahrer ist. Oder wie wirkt sich der natürliche Lichteinfall auf die Wirkung der Ladenfläche aus? Einige Branchen stellen bestimmte technische Voraussetzungen an eine Ladenfläche, die in jedem Fall gegeben sein sollten – dies kann von Kühlräumen über eine Beladevorrichtung für Lkw bis hin zu Sanitäranlagen ein breites Spektrum umfassen. Wenn etwa ein Gastronomiebetrieb geplant ist, sollte besonderer Wert auf die technischen Erfordernisse zur Einrichtung einer Küche (zum Beispiel Fettschleuder/Abluft) oder gegebenenfalls die Option zur Außenbestuhlung gelegt werden. Grundsätzlich erweist sich der Erfahrungsschatz eines beratenden Immobilienmaklers bei der Auswahl der richtigen Ladenfläche als überaus wertvoll – wird dieser mit der gründlichen Reflexion der eigenen Ansprüche an die neue Gewerbeimmobilie verbunden, steht der Anmietung der idealen Verkaufsräume in Hamburg nichts im Weg!

■ Sinje-Swala Buschmann ist als Leiterin und Senior Consultant für den Retail-Bereich des Gewerbe-Immobilienmaklers Engel & Völkers Commercial Hamburg verantwortlich.

» Fragen an die Autorin?
Sinja-Swala.Buschmann@engelvoelkers.com

„Muss das eigentlich sein?“

B&P-GESPRÄCH Wenn es um Feuerschutz geht, kann es nur eine Antwort geben: „Ja, es muss!“ Warum, erläutert die Harburger Unternehmerin Nicole Maack

Ein Schnapsglas Wasser, das in eine brennende Pfanne mit Olivenöl gekippt wird, vergrößert die Flamme um das 33 000-fache.“ Es sind Aussagen wie diese, mit denen Nicole Maack, Geschäftsführerin von Maack Feuerschutz in Sinstorf, ihre Zuhörer überrascht, wenn mal wieder eine Schulung zum Brandschutz helfer auf der Tagesordnung steht, eine Dienstleistung von Maack Consulting. Aufklärung, Übungen, Löschtechnik und Brandschutzkonzepte – das sind die Hauptbestandteile des Rundum-sorglos-Paketes, das das Team um Peter-Jürgen Maack und Nicole Maack vor allem Unternehmen anbietet. Und das mittlerweile deutschlandweit.

„Unternehmer, die ihren Brandschutz auf Vordermann bringen wollen, bekommen von uns zunächst einmal ein kostenloses Beratungsgespräch vor Ort. Wir schauen uns die konkrete Situation an und machen dann Vorschläge“, sagt Nicole Maack. Und weiß aus Erfahrung: „Wenn dann plötzlich ein Dutzend Feuerlöscher auf dem Plan stehen, um ein Restaurant auszustatten, dann kommt schon mal die Frage ‚Muss das eigentlich sein?‘. So unlängst geschehen. Ich habe mit dem Kunden dann einen Rundgang durch seinen Betrieb gemacht, und am Ende war klar: Das musste in diesem Fall

so sein. Aber wir finden immer eine Lösung, die für alle Seiten tragbar ist.“ Das Unternehmen Maack handelt nicht nur mit dem kompletten Brandschutz-Equipment, die Mitarbeiter sind beispielsweise auch Experten für die Wartung von Rauch- und Wärmeabzugsanlagen, Brandschutztüren und Wandhydranten. Schließlich sollen die technischen und baulichen Brandschutzvorrichtungen im Ernstfall auch funktionieren.

3500 Menschen auf der Straße

Rund um das Thema Brandschutz gibt es in Deutschland eine ganze Reihe von Vorschriften und Verordnungen. Viele Unternehmer wissen gar nicht, dass sie fünf Prozent ihrer Mitarbeiter zu Brandschutz Helfern ausbilden lassen müssen, dass regelmäßig Evakuierungsübungen anstehen und dass dazu Rettungs- und Fluchtpläne erstellt und ausgehängt werden müssen. Nicole Maack: „Im Falle eines Brandes geht es nicht nur um den materiellen Schaden, sondern ganz schnell auch um die Verantwortung für die Mitarbeiter.“ Sie berichtet von einem großen deutschen Industrieunternehmen, in dessen Werk in Italien vor einigen Jahren ein Feuer ausbrach. Sieben Menschen kamen ums

Leben. Zwei Manager wurden nach langem Prozess zu hohen Gefängnisstrafen verurteilt – weil die Feuerlöscher leer waren.

Viele Unternehmen sind sich der Tragweite allerdings auch bewusst und scheuen keinen Aufwand. Peter-Jürgen Maack berichtet von Evakuierungsübungen mit mehreren Tausend Mitarbeitern, die sein Unternehmen für eine bundesweit präsente Steuerberatungsgesellschaft organisiert. Da werden in Düsseldorf dann schon mal 3500 Menschen auf die Straße geschickt – ein logistisches Unterfangen, bei dem die Brandschutz Helfer eine wichtige Rolle übernehmen, nämlich das koordinierte Räumen eines Gebäudes. Einmal im Jahr wird auch das Wandsbek Quarree evakuiert – „während der Hauptöffnungszeiten, versteht sich“, wie Nicole Maack sagt. Die Unternehmerin schaut jedoch nicht nur auf die Großkunden: „Für uns ist wirklich jeder wichtig, auch der Privatkunde, der einen Feuerlöscher im Hauswirtschaftsraum hat.“

Die Präsentation, die die Nicole Maack während der Schulung zeigt, ist gespickt mit wertvollen Informationen, technischen Details und vor allem auch einigen eindrucksvollen Videos, die zeigen, wie rasend schnell aus einer kleinen Flamme am Tannenbaum ein heftiger Zimmerbrand wird – das dau-



Wenn es brennt, wird die Zeit schnell knapp: Eine Schulung bei Nicole Maack hat durchaus Unterhaltungswert und kann im Notfall Leben retten.

Foto: Wolfgang Becker

ert gerade mal 20 Sekunden. Die eingangs erwähnte Ölpfanne ist noch verheerender, wenn Wasser im Spiel ist – und dabei ließe sich das Feuer so einfach löschen, wenn man weiß, wie es geht. Kurz: Die Schulung hat durchaus Unterhaltungswert.

Nicole Maack: „Wir sind soeben neu nach DIN 9001:2015 zertifiziert worden. Mit dem Maack Brandschutzcheck decken

wir Schwachstellen auf. Das Zeichnen von Flucht- und Rettungswege-Konzepten übernehmen wir ebenfalls.“

■ Über ein Spezialthema lesen Sie im ENERGY-Special auf Seite 17: Was tun, wenn die Batterie des E-Autos/E-Bikes brennt?

» Web: www.maack-feuerschutz.de

Die Globalisierung macht auch vor der Sprache nicht halt. Ganz neu im Fokus: Onboarding. Der Begriff steht für den Prozess, den ein neuer Mitarbeiter im Unternehmen durchlaufen sollte, um möglichst schnell Fuß zu fassen und „anzukommen“. Beim Chef. Bei den Kollegen. Bei den Kunden. Und natürlich im künftigen Aufgabenfeld. Was bei Konzernen und großen Mittelständlern mit eigener Personalabteilung zumeist etabliert und organisiert ist, fällt gerade kleinen und mittleren Betrieben häufig schwer: den neuen Mitarbeiter an die Hand zu nehmen und ihm zu helfen, „an Bord zu kommen“. Der Fachkräftemangel verleiht dem Thema zusätzlichen Schub, denn plötzlich wird nicht mehr der Betrieb nachgefragt, sondern der potenzielle Mitarbeiter muss umworben werden. Wer einstellen will, muss seine Einstellung überprüfen. Deshalb macht es für jeden Unternehmer, der Mitarbeiter beschäftigt, Sinn, sich mit der eigenen Onboarding-Kultur auseinanderzusetzen, sagt Corinna Horeis, selbstständige Personalberaterin aus Buchholz.

Sie sagt: „Erfolgreiches Onboarding beginnt bereits vor dem ersten Arbeitstag – mit dem sogenannten Pre-Boarding. Der künftige Kollege wird nach Vertragsabschluss per Mail begrüßt. Er erhält Tipps beispielsweise zum üblichen Dresscode im Unternehmen, zur Parkplatzsituation, zur Pausenkultur und zu teamspezifischen Details. Außerdem wird eine Kontaktperson für den Fall benannt, dass Nachfragen vorhanden sind. Das alles dient der Orientierung und hilft beim Ankommen. Auch ein Einarbeitungsplan

Gut ankommen – darauf kommt es an

Onboarding: Corinna Horeis erklärt, wie neue Mitarbeiter ins Unternehmen integriert werden sollten



Corinna Horeis ist selbstständige Personalberaterin mit Sitz in Buchholz. Ihre beruflichen Aktivitäten führen sie allerdings weit über die Grenzen des Landkreises Harburg hinaus.

Foto: horeis consult

könnte übermittelt werden. Und: Wenn bereits vor Antritt interessante Veranstaltungen stattfinden, warum nicht den neuen Kollegen dazu einladen? Er soll wissen, dass er willkommen ist.“

Plug & Play? Das war gestern!

So ein Start beim neuen Arbeitgeber führt zu einer frühzeitigen Vernetzung. Schon am ersten Arbeitstag gehört der neue Kollege/die neue Kollegin dazu. Dann beginnt die zweite Onboarding-Phase: „Beim Start sollte der Arbeitsplatz vorhanden und technisch ausgestattet sein. Steht ein Rechner bereit? Sind die nötigen Programme geladen? Liegt das Werkzeug bereit? Sind Schulungen nötig? Wenn ja, welche und wann? Je nachdem, um was für einen Job es sich handelt. Zur Einarbeitung zählt auch, die neuen Kollegen kennenzulernen und das Unternehmen örtlich zu erkunden. Wo ist was? Hilfreich ist es, einen ‚Paten‘ zu benennen – einen Kollegen, der sich auskennt und der immer ansprechbar ist. Die Einführung ins Unternehmen sollte allerdings von einem Vorgesetzten übernommen werden“, rät Corinna Horeis.

Ist der Neue erstmal gelandet, geht der Onboarding-Prozess weiter. Das heißt: Nachfragen, wie der Einstieg war und ob noch irgendwelche Dinge fehlen. „Ankommen dauert in der Regel ein halbes bis ein Jahr. In dieser Phase sollten alle vier Wochen Gespräche stattfinden. Auch vor Ende der Probezeit ist es ratsam, frühzeitig ein Signal zu setzen und zu zeigen ‚Wir wollen Sie!‘.

Oder eben auch nicht. Es geht um Transparenz und Wertschätzung“, sagt die Personalexpertin. Und: „Plug & Play“ war früher einmal, das funktioniert heute nicht mehr. Was im ersten Monat versäumt wurde, lässt sich später nur schwer wieder aufholen. „Plug & Play“ – also „Stecker rein und loslegen“ – ist ein Relikt aus den Zeiten, als viele Jobs noch überschaubar waren. Am krassensten gilt das für das Fließband. Da war es möglich, Menschen an einen Arbeitsplatz zu stellen, ihnen drei Handgriffe zu zeigen und sie ihrem Schicksal zu überlassen. Wer versagte, wurde ausgetauscht, denn draußen standen schon die nächsten Bewerber. Heute sind viele Jobs sehr komplex. Das gilt erst recht, wenn IT im Spiel ist. Kein Mensch setzt sich vor einen Rechner und bedient intuitiv beispielsweise die SAP-Programme. Im Zweifel helfen da weder das Abitur noch ein Studium. SAP muss erst erlernt werden. Ein wichtiger Punkt bei der Einarbeitung, wenn entsprechende Kenntnisse fehlen.

Aus ihrer Praxis weiß sie, dass Onboarding in vielen Unternehmen nicht wirklich ernstgenommen wird. Corinna Horeis: „Aus einer Befragung ging hervor, dass der Onboarding-Prozess in deutschen Unternehmen von den Mitarbeitern allenfalls mit einer Drei minus, eher schlechter bewertet wird – wobei kleine und mittlere Unternehmen schlechter abschneiden als große. Es ist gut investiertes Geld, sich einmal beraten zu lassen. Onboarding ist nicht schwer – man muss es einfach nur mal machen.“

» Web: www.horeis-consult.de

Unser Anspruch: „Bedarfsgerechte Kompensationsmaßnahmen für unsere Kunden“

Um das ökologische Gleichgewicht der Natur zu erhalten, muss der steigende Bedarf an Industrie- und Infrastrukturflächen kompensiert werden.

Bedingt durch Inkrafttreten des novellierten Bauplanungsrechts aus dem Jahr 1998 müssen Ausgleichsmaßnahmen (Kompensation im räumlich und funktionalen Zusammenhang) nicht mehr in unmittelbarer Nähe bzw. am Ort des Eingriffs erfolgen, sodass Ersatzmaßnahmen (Kompensation durch in der Regel nicht-funktionale, aber „gleichwertige“ Maßnahmen im räumlichen Zusammenhang, nur in schwierigen Fällen nicht im räumlichen Zusammenhang) auch auf Flächen im gleichen Naturraum erfolgen können.

So besteht die Möglichkeit, dass vor der Aufstellung von Bebauungsplänen auch Großprojekte der Landschaftsplanung konzipiert und umgesetzt werden können.

Diese gesetzlichen Rahmenbedingungen erlauben Perspektiven, die die FEAM GmbH seit vielen Jahren in enger Zusammenarbeit mit renommierten Wissenschaftlern und Unternehmern fachspezifisch umsetzt.



Entwicklung von Flächenpools und Ökokonten



Leistungen des FEAM auf einen Blick

Alle Leistungen können von der Planung über die Umsetzung der vertraglich festgelegten Maßnahmen bis hin zu allen behördlichen Abstimmungen in höchster Qualität von der FEAM GmbH übernommen werden.

- Nutzungsverzicht und Stilllegung von Waldflächen
- Vermarktung Ökologischer Werteinheiten (Ökopunkte)
- Renaturierung und Aufwertung von Fließgewässern
- Artenschutzmaßnahmen durch ökologische Habitatstrukturen
- Ökologische Aufwertung durch den Anbau von Streuobstwiesen

- Extensivierung landwirtschaftlicher Flächen
- Strukturverbesserungsmaßnahmen
- Erstaufforstungen nach Waldrecht und Naturschutzrecht

Sie möchten mehr über unsere Arbeit erfahren oder sich beraten lassen, dann freuen wir uns auf Ihren Besuch auf unserer Homepage oder zu einem persönlichen Gespräch!

FEAM

FONDS FÜR ERSATZ- UND AUSGLEICHSMASSEN

Ostfleth 8 • 21614 Buxtehude
Telefon 0 41 61 – 7 49 42 32

www.feam.de

Als hätte er es alles vorausgesehen: Nahversorgungsläden und der Channel als begehrte Wohnlage – das waren zwei wesentliche Punkte, die der Harburger Bauunternehmer und Investor Arne Weber, damals noch Vorsitzender von channel hamburg e.V., anlässlich des zehnjährigen Vereinsbestehens für die kommenden zehn Jahre prophezeite. Er sollte Recht behalten. Heute, im 20. Jahr des Vereins, sind diese beiden Punkte Realität. 20 Jahre nach seiner Gründung muss sich channel hamburg e.V. allerdings neu erfinden. Grund: Das Hauptziel, Standort- und Flächenmarketing im Harburger Binnenhafen, ist weitgehend erreicht. Die kleine Hafencity hat von ihrer Dynamik jedoch nichts verloren – der Channel zeigt die goldene Seite des Bezirks Harburg. Was also soll der Verein künftig tun? Darum ging es in einem fünfteiligen Vorstand-Workshop, der – maritim ist Pflicht – in Webers Lighthouse am Baakenhafen mit Blick auf die Hamburger Hafen-City stattfand.

Wer die Geschichte des Vereins verfolgt hat, der weiß: channel hamburg e.V. war als Konstrukt vor allem auf Außenwirkung angelegt. Seit 2006 war der Verein beispielsweise auf der Expo Real in München präsent und machte am Hamburg-Stand Werbung für den Hafenstandort Harburg. Das Hafencity- und Industriereal war einst die Schmutzdecke von Harburg, geprägt durch Hafencitybetriebe, Werften, marode Bausubstanz, Industrieruinen und Schrottplätze. Mittendrin ein paar steinalte Häuser, deren Geschichte bis in 16. Jahrhundert zurückreicht. Ein buntes Kuddelmuddel.

Der Channel heute: Aus dem Rattennest, wie es Arne Weber gern in der Retrospektive beschreibt, ist ein topmoderner Standort mit mehr als 6500 Arbeitsplätzen, der Technischen Universität Hamburg und zahlreichen Wohnimmobilien geworden (siehe auch Seite 2, Interview mit Jörg H. Penner) – der Mittelpunkt der jetzt ausgerufenen „Innovation City Harburg“ (siehe Seite 3). Aus Vision wurde Wirklichkeit. Das ist auch das Thema



Workshop im Lighthouse: Der Vorstand von channel hamburg e.V. positioniert den Verein im 20. Jahr neu. Foto: Melanie-Gitte Lansmann

Melanie-Gitte Lansmann ist als Geschäftsführerin des Vereins im Einsatz. Sie ist zugleich Citymanagerin in Harburg – eine weitere Querverbindung innerhalb des Marketing-Quartetts.

für den Verein, der nun nicht mehr für die Vision werben kann, sondern sich in der Wirklichkeit neu positionieren muss. Geschäftsführerin Melanie-Gitte Lansmann: „Die Mission ist erfüllt. 13 Jahre lang waren

wir auf der Expo vertreten. Dort konnten wir am Ende sogar Investoren für die Harburger Innenstadt begeistern – weil es im Channel nichts mehr gab.“ Das Kuriose: Trotz der erfüllten Mission gibt es Bedarf

für eine Vereinsorganisation vor Ort: „Wir haben in diesem Jahr bereits sieben neue Mitglieder hinzubekommen, darunter die Lufthansa City Center Premium Travel-Reiseagentur GmbH, die Hamburg-Niederlas-

sung von Meyer Hochbau und das Unternehmen DMH, das nach 20 Jahren seinen Standort an der Esplanade in Hamburg-City aufgegeben hat, um nach Harburg zu ziehen.“ Sie hofft, dass der Zuspruch nicht durch die Rabattierung der Parkhaus-Gebühren begründet ist.

Sieben neue Mitglieder seit Jahresbeginn

Im Harburger Kontext zählt channel hamburg e.V. mit der Süderelbe AG, dem Citymanagement Harburg e.V. und dem Wirtschaftsverein für den Hamburger Süden zu einem schlagkräftigen Marketing-Quartett. Sowohl inhaltlich als auch personell gibt es eine Reihe von Überschneidungen. So ist der Vorsitzende von channel hamburg e.V., Martin Mahn, auch im Vorstand des Wirtschaftsvereins aktiv und hat als Geschäftsführer der Tutech Innovation die direkte Anbindung an die TUHH, die wiederum durch Dr. Ralf Grote im Channel-Verein vertreten ist. Aber: channel hamburg e.V. ist als eine der vier Säulen in dem Quartett der einzige Standortverein. Außerdem leistet sich der Verein einen Beirat, in dem alle Investoren vertreten sind.

Melanie-Gitte Lansmann: „Deshalb ist es uns auch gelungen, mit finanzieller Unterstützung aus diesem Kreis, Dinge auf die Beine zu stellen, die sonst niemals bezahlbar gewesen wären – zum Beispiel der Nacht der Lichter und die Präsenz auf der Expo Real. Die Investoren haben sich sehr stark engagiert.“ Und: „Der Verein hat die Entwicklung des Binnenhafens 20 Jahre lang vorangetrieben. Aus eigener Kraft. Dafür werden andernorts Entwicklungsgesellschaften von der Stadt beauftragt und teuer bezahlt.“

Die Standortbestimmung und Neupositionierung des Vereins durch den Vorstand, zu dem neben den Genannten auch Christian Weber (HC Hagemann) und Rainer-Maria Weiss (Archäologisches Museum Hamburg) gehören, dauert an. Ergebnisse soll es Ende April bei der Mitgliederversammlung geben. 125 Mitglieder hat channel hamburg e.V. heute – eine Verzehnfachung innerhalb von 20 Jahren.

Web: www.channel-hamburg.de

Eine Säule im Harburger Marketing-Quartett

20 Jahre channel hamburg e.V.: Wenn aus Vision Wirklichkeit wird . . .



NEU

Tagungen mit Weitblick



Mitten im Grünen...

...mit Blick über die Obstbäume lässt es sich konzentriert arbeiten: perfekt für Tagungen, Schulungen und Workshops für Ihre Kunden, Händler oder Mitarbeiter. Der Tagungsraum im 2. Obergeschoss ist für bis zu 60 Personen und mit moderner Präsentationstechnik ausgestattet: Clickshare zeigt mit einem

Klick die Präsentation auf bis zu drei Bildschirmen. Der Raum ist teilbar und bietet Platz für Gruppenarbeiten. Abgerundet wird die Veranstaltung mit fruchtigen Getränken und Speisen. Wer Einblicke in den Obstbau wünscht, kombiniert das Tagungsprogramm mit einer Obsthofführung.



Herzapfelhof Lühs · Osterjork 102 · 21635 Jork
Telefon: 04162 254820-0 · info@herzapfelhof.de
Hofladen, Hofcafé & Herz-Apfel-Garten sind täglich geöffnet.
Hof-Infos & Onlineshop: www.herzapfelhof.de



KOLUMNE

Hauptsache sicher!

Von **SINA SCHLOSSER**, Prokuristin der SPEDITIONS-ASSEKURANZ Versicherungsmakler GmbH

Aus 2 mach 3 oder aus 4 mach 3 – Familie im 21. Jahrhundert . . .

Heutzutage gibt es ja keine Familienkonstellation mehr, die es nicht gibt. Von dem klassischen Rollenbild der Familie, sprich Mutter, Vater und Kind/er, über Alleinerziehende, Alleinstehende, Paare ohne Kinder, gleichgeschlechtliche Paare oder neu zusammengewürfelte Familien mit einem oder mehreren Kindern – ein Versicherungsthema? Privathaftpflichtversicherungen zum Beispiel für: Singles, für Singles mit Kind/ern, für Paare mit und ohne Kinder und Paare/Singles 55+. Wenn also jemand durch Familie dazukommt oder wegfällt, muss der Tarif geändert werden. Bis er mit dem Studium fertig ist, ist der volljährige Sohn im Tarif der Eltern mitversichert. Auch wenn er schon 32 Jahre alt ist. Zieht der 19-jährige Sohn aus, der bereits eine Ausbildung absolviert hat, benötigt er jedoch eine eigene Versicherung. Bei Paaren, die sich trennen und mit neuen Partnern zusammenziehen, wird es noch etwas komplizierter. Kommen Kinder dazu, ist das Chaos perfekt. In der Regel gibt es ja zwei Elternteile die sich bisher eine Versicherung teilten. Einer der beiden benötigt dann erst einmal eine eigene Versicherung. Derjenige, bei dem die Kinder leben natürlich als Familientarif.

sind. Hierbei ist es egal, ob es sich um eigene, Stief- oder Adoptivkinder handelt. Klingt kompliziert? Ist es auch. Als einfacher Tipp an die Hand: Wer sich liebt, in einem Haushalt zusammenlebt und dort auch gemeldet ist, kann sich einen Vertrag teilen. Fast identisch funktioniert es mit der Hausratversicherung. Hier bedarf es aber eigener Verträge für die Kinder, wenn sie ausziehen. Einige Versicherer bieten kostengünstig Mitversicherung für die Kinder während der Dauer des Studiums oder der Ausbildung an. Vorsicht ist auch geboten, wenn die Kinder plötzlich Auto fahren beziehungsweise am begleitenden Fahren teilnehmen. Die Kfz-Versicherung muss unbedingt informiert und in der Folge meistens der Tarif angepasst werden. Tarife, die Fahrer unter 21 einschließen, sind um einiges teurer! Ist man plötzlich eine Familie, alleinstehend oder mit einem neuen Partner liiert, dann sollte man unbedingt seine bestehenden (Versicherungs-)Verträge prüfen. Der Ex-Partner würde sich im Zweifel zwar über die Ausschüttung der Lebensversicherung und/oder das Erbe freuen, vorgesehen ist das in der Regel aber nicht so. Wie Sie es auch handhaben: Hauptsache Sie sind glücklich und gut versichert!

Es ist kompliziert

Zieht man nun mit einem neuen Partner zusammen, dann kann der Vertrag des Partners, der als letztes abgeschlossen wurde, per sofort gekündigt werden. Der Partner oder der Teil der Patchwork-Familie, bei dem die Kinder nicht amtlich gemeldet sind, benötigt dagegen keinen Familientarif, da die Kinder über den Vertrag des Ex-Partners versichert

Fragen an die Autorin zu diesem Thema? Sina.Schlosser@speditions-assekuranz.de

Sina Schlosser ist seit mehr als zehn Jahren im Bereich Versicherungen tätig und seit vielen Jahren Prokuristin und Gesellschafterin der SPEDITIONS-ASSEKURANZ Versicherungsmakler GmbH in Hollenstedt

Web: www.speditions-assekuranz.de



Bei ihm laufen alle Fäden zusammen: Jürgen Becker, Netzwerkmanager Klima bei der Tutech Innovation GmbH in Harburg. Foto: Tutech



ZUM SECHSTEN MAL

Im Klima-Speed-Dating-Gespräch mit Schülern bei der WWW 2019: Dr. Birgit Schiffmann (von links), Leiterin der Leitstelle Klima in der Behörde für Umwelt und Energie, und Umweltsenator Jens Kerstan. Foto: Olaf Zeiske

Wie wäre es mit Klima-Speed-Dating?

Zu den Kooperationspartnern gehören beispielsweise Hagenbecks Tierpark, der Deutsche Wetterdienst, Greenpeace, die HH2 Wasserstoffgesellschaft, eine Reihe von Unternehmen und die HafenCity Universität (HCU), in deren Räumen ein Großteil des Programms stattfinden wird. Kurz: ein ganzes Spektrum von hochkarätigen Akteuren mit Sendungsbewusstsein. Der Versorger Hamburg Wasser bietet beispielsweise einen „Entsiegler-Workshop“ an. Klingt etwas eigenartig, beantwortet aber die Frage, wie Oberflächenwasser in den stark versiegelten städtischen Gebieten wieder natürlich versickern kann. Das fängt unter anderem auf den Schulhöfen an. Becker: „Das gibt es eine ganze Reihe toller und praktischer Ideen.“ Ein Höhepunkt findet zum Auftakt am 21. September im HCU-Foyer statt: das Klima-Speed-Dating, an dem 100 Schüler teilnehmen können. Namhafte Vertreter aus ganz verschiedenen Bereichen lassen sich reihum an Stehtischen konkret zu dem Klimathema befragen.

Hamburg lädt zu Wetter.Water.Waterkant.

B&P-GESPRÄCH Organisator Jürgen Becker (Tutech) über ein außergewöhnliches Bildungsangebot im Aufwind

Klimaaktivistin Greta Thunberg, Begründerin der „Fridays for Future“-Bewegung, war gerade mal zehn Jahre alt, als in Hamburg zum ersten Mal Schüler zu einer umfassenden Bildungsveranstaltung zu Klima, Nachhaltigkeit und gesellschaftlichem Wandel unter dem Titel Wetter.Water.Waterkant geladen wurde – initiiert von der Hamburger Umweltbehörde, organisiert von der Tutech Innovation GmbH in Harburg. Ein Hauptthema: das Klima an sich und die Folgen für die Umwelt und das urbane Leben. Vom 21. bis 25. September 2020 findet das Bildungsprogramm für Schüler nun bereits zum sechsten Mal statt. Seit einem Jahr erlebt Organisator Jürgen Becker, Netzwerkmanager Klima bei der Tutech, einen spürbaren Hype: Die Zahl der Partnerunternehmen ist gestiegen, die angebotenen fast 6000 Plätze für Teilnehmer in Workshops, Exkursionen und Vorträgen waren im vorigen Jahr nahezu komplett ausgebucht und das Programm ist mittlerweile 110 Seiten stark. Klima ist ein Thema geworden – keine Frage.

Becker: „Wetter.Water.Waterkant ist Norddeutschlands größte Bildungsveranstaltung auf diesem Sektor. Auch in diesem Jahr planen wir wieder umfangreiche Angebote mit anerkannten Experten für Schüler aller Altersstufen – von der zweiten Klasse bis zum Abi-Jahrgang. Für jeden ist etwas dabei.“ Das Angebot richtet sich indes an Schulklassen, Einzelanmeldungen von Sprösslingen

klimasensibilisierter Eltern sind nur in Ausnahmefällen möglich. Rund 60 renommierte Kooperationspartner aus Wissenschaft, Verwaltung, Wirtschaft und Vereinen nutzen die Chance, den Nachwuchs für Klima- und Nachhaltigkeitsthemen zu interessieren. Der Hamburger Senat

unterstützt das Programm mit einem nennenswerten Betrag und hat WWW fest im Klimaplan der Hansestadt verankert. Die Inhalte orientieren sich an den Bildungsplänen der Hamburger Schulen. So ist das Thema Gewässerökologie beispielsweise Bestandteil des Hamburger Abiturs. Becker: „Wir bieten

deshalb auch dieses Mal wieder den Workshop ‚Gewässermonitoring der Hafencröcken‘ an, ein spannendes Angebot, das vom Hygiene-Institut begleitet wird. Die Schüler nehmen Wasserproben im Hafen, analysieren vor Ort die Wasserqualität.“ Bis zu zwölf Klassen können sich anmelden.

■ Die Teilnahme an der Wetter.Water.Waterkant 2020 ist wie immer kostenlos. Interessierte Schulen finden unter www.2020.de weitere Informationen und die Anmeldemodalitäten. Da das Programm noch in der Endabstimmung ist, wird die Anmeldung ab Mitte Juni möglich sein.

» Kontakt: Jürgen Becker, Telefon 040/766 29-6342, Mail: becker@tutech.de

Vollbremsung bei Tempo 200

SARS-CoV-2-Pandemie: So gut wie alle Veranstaltungen fallen vorerst aus

Manch einer fühlt sich an die Wirtschaftskrise 2008 erinnert, aber das, was Deutschland, Europa und die ganze Welt derzeit erleben, hat es in der Vergangenheit so nicht gegeben: Das öffentliche Leben steht quasi still – mit Auswirkungen in allen Lebensbereichen. Weil sich Menschen für einen Zeitraum von mehreren Wochen, vielleicht sogar Monaten nicht mehr treffen sollen, sind auch im Bereich der Wirtschaft alle Aktivitäten aufs Äu-

ßerste reduziert. Hier eine kleine Auswahl von gestrichenen Veranstaltungen, die in B&P bereits angekündigt wurden.

- Der Hamburg Innovation Summit HHIS 2020: Diese in Harburg geborene Großveranstaltung, die innovative Unternehmen, Startups und Entrepreneur, Politik, Medien und interessierte internationale Besucher in den vergangenen Jahren nach Hamburg gelockt hatte, ist zunächst verschoben. Einen neuen Anlauf soll es in der zweiten Jahreshälfte geben, wenn sich die SARS-CoV-2-Situation bis dahin entschärft hat. Den HHIS – B&P ist hier Medienpartner – besuchten 2019 in der Fischauktionshalle am Hamburger Hafen mehrere Tausend Interessierte.
- Fast 100 Gäste hatten sich zur Premiere des XJazzlab mit dem Trompeter Sebastian Studnitzky im hit-Technopark angemeldet: „Jazz trifft Management“, organisiert von den Strategy Pirates aus Buchholz in Kooperation mit dem Technopark. B&P-Kolumnist Steffen Moldenhauer, Geschäftsführer der innovativen Unternehmensberatungsgesellschaft, will den ungewöhnlichen Workshop (Was können Unternehmer vom Jazzer lernen?) im Spätsommer oder im Frühherbst nachholen. Aber auch diese Einschätzung steht unter dem derzeit üblichen Vorbehalt: Wenn die Luft bis dahin wieder rein ist.
- Die Wirtschaftsförderung im Landkreis Harburg WLH stellt ihr umfangreiches Netzwerk- und Vortragsprogramm vorerst ein und appelliert an alle Nutzer des ISI Zentrums für Gründung, Business & Innovation, verantwortlich und absolut hygienebewusst zu handeln.
- Der neue Workshop mit dem Titel „Mit Hochschulen kooperieren – gewusst wie“, den die Tutech Innovation GmbH in Harburg am 6. Mai 2020 veranstalten wollte, ist auf den 19. November 2020 verschoben. Er richtet sich an Unternehmen, die mit den Hochschulen zusammenarbeiten wollen. Anmeldung: <https://tutech.de/termine>
- Die Bauwirtschaftstage der hochschule 21, die eigentlich Ende März in Zusammenarbeit mit der Süderelbe AG in Buxtehude stattfinden sollten, sind bereits ausgefallen.



So sah es im vorigen Jahr aus, als Hamburgs Bürgermeister Peter Tschentscher den HHIS 2019 in der Fischauktionshalle in Hamburg besuchte – ein Gedränge, das aktuell schlicht undenkbar ist. Foto: Wolfgang Becker



Die Altonaer Fischauktionshalle hat sich als Veranstaltungsort mit Atmosphäre bewährt. Hier eine Aufnahme von 2019. Foto: Christopher Rohde



www.vblh.de

Um gemeinsam hohe Ziele zu erreichen, fangen wir auf Augenhöhe an.

Morgen kann kommen. Wir machen den Weg frei.

Zusammenarbeit, Wertschätzung, gemeinsame Ziele – alles Werte, die sich unter dem Begriff „Kulturwandel in der Arbeitswelt“ zusammenfassen lassen. Was es damit auf sich hat und wie dieser Wandel konkret gelebt werden kann, das demonstrierten die Buchholzer Wirtschaftsrunde, die MIT Mittelstands- und Wirtschaftsunion Harburg-Land und die IHK Lüneburg-Wolfsburg im Rahmen einer gemeinsamen (!) Veranstaltung unter eben jenem Titel und ernteten mit dieser Premiere auch sofort einen Riesenerfolg: 250 Anmeldungen für einen Abend in der Buchholzer Empore, der mit dem Film „Die stille Revolution“ begann und den Mann in den Mittelpunkt stellte, der in Deutschland als Personifizierung des Kulturwandels in den Unternehmen gilt: Bodo Janssen, Geschäftsführer der Hotelkette Upstalsboom (<https://www.business-people-magazin.de/business/ich-war-king-loui-24186/>).

Wer Bodo Janssen live erlebt hat, wird bestätigen: Der Mann hat Charisma. Im Film wird seine Wandlung vom selbstverliebten und verblendeten Direktor zum Förderer und Entwickler seiner Mitarbeiter beschrieben und von Wegbegleitern kommentiert. Da kommt es zu so treffenden Sätzen wie „Ein Angestellter wird morgens angestellt und abends abgestellt. Zwischendurch wird angepasst, dass er nichts anstellt“. Oder: „Wir müssen aufhören zu glänzen und anfangen zu leuchten. Glänzen ist nur äußerlich, leuchten kommt von innen.“ Auch schön: „Es geht uns immer ums Know-how – wir brauchen aber das Know-why.“ Die zugegebenenmaßen aus dem Zusammenhang gerissenen Fragmente des Films erzeugen dennoch ein innerliches Durchatmen, denn das Erledigen von Arbeit wird in der Gesellschaft zunehmend nicht mehr als sinnstiftend angesehen – es kommt auf die Aufgabe selbst an und auf die Haltung dazu.

Das Beispiel Bodo Janssen

Dass der Weg in den Kulturwandel manchmal steinig ist (nicht jeder Mitarbeiter ist begeistert), vor allem aber Zeit braucht, das



Thema Kulturwandel im Buchholzer „Kulturzentrum“ Empore: Sonja Bausch (von rechts) und Frank Thöle-Pries im Gespräch mit Lucia Vooth, Tari van Noy, Marie Koch, Dr. Oliver Haas und Michael Tietz. Foto: Wolfgang Becker

„Angestellte werden morgens angestellt...“

... und abends abgestellt“: IHK, MIT und Wirtschaftsrunde ebnen den Weg in Richtung „Kulturwandel in der Arbeitswelt“

erläuterte Michael Tietz vom Buchholzer Unternehmen Terra. Er hat sich auf den Weg von Bodo Janssen begeben. Sonja Bausch (IHK) und Frank Thöle-Pries (MIT, siehe auch Seite 29) moderierten im Anschluss an den

Film eine Gesprächsrunde mit dem Unternehmer, seinen Mitarbeiterinnen Tari van Noy und Lucia Vooth sowie Dr. Oliver Haas (Corporate Happiness) und der blendend aufgelegten „Upstalsboomerin“ Marie Koch

(„Das ist meine Berufsbezeichnung“), die in der Hotelkette unter anderem die Azubis betreut. Sie ließ keinen Zweifel daran, dass Kulturwandel im Unternehmen einer Achterbahnfahrt gleicht. Zitat: „Wir beschäfti-

gen uns gerade mit Gehältern. Für alle, die das vorhaben: Viel Spaß dabei...“ Wie Bodo Janssen war auch Michael Tietz im Kloster und wurde unter Anleitung von Anselm Grün mit dem Thema Stille konfrontiert. Unter dem Strich geht es darum, Mitarbeiter in eine befriedigende und erfüllende Arbeitssituation zu führen. Dies geht unter Anleitung beispielsweise der Leute von Corporate Happiness, die den Ansatz der positiven Psychologie vertreten. Frage aus dem Publikum: „Wie nehme ich die Mitarbeiter mit, die vorher gar nicht wussten, dass sie sich der Sinnfrage stellen sollen? Wie wird aus der ersten Idee ein Flächenbrand?“ Antwort von Dr. Haas: „Das lässt sich nicht verordnen. Am Anfang gab es viele Hürden, dann haben wir die Freiwilligkeit entdeckt. Sie müssen die grünen Mitarbeiter finden und stärken. Damit fängt alles an. Mit zehn Prozent der Belegschaft können sie etwas verändern.“ Mit „grün“ sind die Personen im Unternehmen gemeint, die eine positive Grundhaltung zu ihrem Job haben. Rot sind die Nörgler, Besserwisser und Verweigerer. Am Ende fragte Sonja Bausch direkt: „Herr Tietz, nun mal Futter bei die Fische: Wirkt sich der Kulturwandel positiv auf den Ertrag von Terra aus?“ Dazu der Terra-Chef: „Hand aufs Herz: Diesen Weg muss man aus Überzeugung gehen; nicht mit dem Ziel, den Erfolg zu steigern.“ Terra ist noch ganz am Anfang. Selbst bei Upstalsboom ist der Kulturwandel noch im vollen Gange. Eine Folge dort: Die Krankheitsrate ist von zehn auf zwei Prozent gesunken... wb



Dr. Hans Fabian Kruse, Präsident des AGA Unternehmensverbandes.



Hjalmar Stemmann, Präsident der Handwerkskammer Hamburg.

Die Hamburger Wirtschaft wehrt sich gegen eine geplante Reduzierung des Verkehrs in der Hamburger Innenstadt, bei der die Bedürfnisse des Wirtschafts- und Lieferverkehrs völlig außer Acht gelassen werden. Deshalb hat sich ein Bündnis aus dem AGA Unternehmensverband, der Handwerkskammer Hamburg und sechs weiteren Verbänden gebildet. Dieses Bündnis will auf die Notwen-


digkeit eines flüssigen Wirtschaftsverkehrs in der City aufmerksam machen, der das tägliche Leben aller dort arbeitenden und lebenden Menschen erst ermöglicht. Zu dem Bündnis gehören neben dem AGA und der Kammer auch der Bundesverband des Deutschen Getränkefachgroßhandels (BV GFGH), der Bundesverband E-Commerce und Versandhandel Deutschland (bev), der Bundesverband Paket und Ex-

presslogistik (BIEK), der Bundesverband privater Anbieter sozialer Dienste e.V. (bpa), Landesgruppe Hamburg, der CDH im Norden – Wirtschaftsverband für Handelsvermittlung und Vertrieb sowie die Fachvereinigung Möbelspedition, Umzugslogistik und Relocation Hamburg (FAMÖ). Hjalmar Stemmann, Präsident der Handwerkskammer Hamburg: „Wo Versorgungssicherheit fehlt, leidet Lebensqualität. Dass dieser Fakt in der öffentlichen Debatte über autofreie Zonen kaum eine Rolle spielt, ist unverständlich und gefährdet das Ziel der Verkehrswende: dem Menschen zu dienen. Wie andere Quartiere auch muss die Innenstadt für das Handwerk zugänglich bleiben. Nach unseren Berechnungen führten 2019 durch Stau- und Parkplatzprobleme verur-

sachte unproduktive Zeiten bei unseren Betrieben zu Verlusten von 17030 Euro pro Jahr und Fahrzeug.“ Bereits heute lehnten einige Handwerker Aufträge ab, wenn Kunden keine Parkplätze vorweisen können. In der Folge entstanden daraus auch Sanierungsstaus, die die Klimawende ausbremsen – Sonnenkollektoren und energieeffiziente Heizkessel laufen eben nicht selbst zum Haus. Stemmann: „Für nachhaltige Umwelt-, Verkehrs- und Mobilitätspolitik braucht Hamburg ein starkes und mobiles Handwerk an jedem Ort der Stadt. Ohne Handwerk keine Klimawende.“ Dr. Hans Fabian Kruse, Präsident des AGA Unternehmensverbandes: „Die Diskussion um die Lieferverkehre in der Hamburger City erfolgt nach dem Motto: ‚Wasch mich, aber mach mich nicht nass.‘ Niemand will auf ir-

gendetwas verzichten – nicht auf die Postzustellung, nicht auf die Lieferung von Lebensmitteln oder Medikamenten, nicht auf Dienstleistungen aller Art. Wie die Dienstleister und die Waren dorthin kommen sollen, und dass das auch Verkehr bedeutet, wird einfach ausgeblendet.“ So funktioniere das aber nicht. Leben und Arbeiten in der Innenstadt brauche Mobilität und eine funktionierende städtische Infrastruktur. Dazu müssten Wirtschafts- und Lieferverkehre langfristig ermöglicht sowie sichergestellt werden und dürfen nicht diskriminiert werden. Kruse: „Die Handwerkskammer und der AGA möchten frühzeitig auf die Herausforderungen, die durch die Pläne zur Verminderung des Verkehrs entstehen werden, hinweisen, damit jetzt noch gegengesteuert werden kann.“

Verbände machen mobil gegen Hamburgs Verkehrspläne




AUCH WER IM SOLL IST, KANN ES BEI DER VOLKSBANK GUTHABEN.

IHR SEID DAS VOLK, WIR EURE BANK.

Wir sind die Bank, auf die sich unsere Mitglieder, Kunden und ganz Hamburg verlassen können.

Jetzt informieren: hamburger-volksbank.de

DR. REINER BRÜGGESTRAT, VORSTANDSPRECHER



„Inklusion fängt in den Köpfen an“

Gemeinsam verschieden sein: Mit neuartigen Kooperationen antwortet „Die Börne“-Geschäftsführerin Stefanie Mencke auf steigende Bedürftigkeit und Fachkräftemangel

Das Spannungsfeld ist groß zwischen der politisch wie gesellschaftlich geforderten Inklusion von Menschen, deren Teilhabe am gesellschaftlichen Leben aufgrund ihrer Behinderung schwierig ist. Das Auseinanderklaffen von Theorie und Praxis sowie finanzielle und personelle Hürden erschweren die Umsetzung und erfordern innovative Lösungen. „Inklusion fängt in den Köpfen an. Dennoch dürfen wir nicht vergessen, dass diese Menschen besondere Bedürfnisse haben“, sagt Stefanie Mencke, Geschäftsführerin von „Die Börne“, ein freier Träger mit einem umfangreichen Spektrum von sozialen Diensten und Dienstleistungen in Stade. Aus diesem Grund setzt die Sozialbetriebswirtin auf Inklusionsprojekte, die Modellcharakter haben und über die Landkreisgrenze hinaus in vielen Kommunen umgesetzt werden.

In Freiburg/Elbe beispielsweise ist ein von der Börne betriebener Sprachheilkindergarten in einem Gebäude eines regulären Kindergartens entstanden. In Harsefeld wird zurzeit der Bau für ein ähnliches Modell im Verhältnis sechs zu sechs geschaffen. Hier werden sechs Gruppen im Sprachheilkindergarten betreut und sechs im Regelkindergarten. „Über solche Kooperationen kommen wir zur Inklusion“, ist Stefanie Mencke von diesem Modell überzeugt. Sie weiß, dass sowohl Kinder als auch Erzieher und Erzieherinnen von der räumlichen Nähe und der damit bewusst praktizierten „Durchmischung“ profitieren.

Nicht nur durch jahrelange Erfahrung in der praktischen Umsetzung von therapeu-

tischen Modellen empfiehlt sich die Börne als Kooperationspartner, sondern auch die anerkannte Expertise für Sprachbildung und Sprachförderung sorgt dafür, dass sie von vielen Einrichtungen wie zum Beispiel von Kindertagesstätten als Fachberatung hinzugezogen wird. Die Sprachheiltherapie von Kindern sowie die Therapie von Autisten gehören für Stefanie Mencke zu den von der Börne angebotenen Leistungen, die ihr besonders am Herzen liegen. Das erfolgreich etablierte Autismus-Therapiezentrum in Stade hat ebenfalls Modellcharakter und wird jetzt auch in dieser Form in Zeven umgesetzt und von der Börne betrieben. Nicht nur Träger und Geldgeber sind von den therapeutischen Modellen der Börne überzeugt, sondern auch von Stefanie Mencke ins Boot geholte Sponsoren wie zum Beispiel die Hilfsorganisation „Aktion Mensch“, die sich in Zeven mit 300 000 Euro beteiligt.

Flexibler Arbeitgeber

Ein wachsendes Unternehmen wie „Die Börne“ braucht Mitarbeiter. Eine Vielzahl an vielseitigen Berufsfeldern, in denen sich weiterentwickelt werden kann, trägt zur Attraktivität des Arbeitgebers bei. Dennoch hat auch die Börne unter dem Fachkräftemangel zu leiden. Aus diesem Grund werden zahlreiche Fort- und Weiterbildungsmaßnahmen angeboten, um mögliche Mitarbeiter für einen Ein- oder Umstieg in die sozialen Berufe zu gewinnen. „Mir ist es am wichtigsten, dass die Menschen eine gute Haltung mitbringen. Alles andere können wir ihnen beibringen“, sagt Stefanie Mencke. bal

Info

„Die Börne“ wurde 1979 gegründet und nach der gleichnamigen Straße in Stade benannt, in der die Keimzelle steht. Die Gemeinnützige Gesellschaft für Soziale Dienste mbH verfolgt einen inklusiven Ansatz, nach dem Menschen mit Beeinträchtigungen in ihren Potenzialen gefördert werden, am gesellschaftlichen Leben teilnehmen können und Hilfe zur Selbsthilfe bekommen. Den Angehörigen soll der Alltag erleichtert werden. Rund 200 Mitarbeiter sind derzeit bei der Börne beschäftigt, sie betreuen mehr als 1000 Menschen. bal

DIE BÖRNE BETREIBT:

- Therapiezentren und Therapiepraxen
- Autismus Therapiezentren
- Kindergärten / Kindertagesstätten
- Sprachheilkindergärten
- Wohnprojekte / Vermietung ambulante Betreuung
- Gehörlosenberatungsstelle
- Eingliederungsmaßnahmen in Schulen, Ausbildungs- und Arbeitsstätten
- Fahrdienste
- Familientlastende Dienste
- Schulbetreuung

www.dieboerne.de



„Die Börne“-Mitarbeiterin Malgorzata Robak (fachliche Leiterin für die Autismus Therapiezentren, links) und Jacqueline Klee (Mitarbeiterin im Autismus Therapie- und Beratungszentrum Zeven) nehmen Geschäftsführerin Stefanie Mencke in ihre Mitte. Foto: Julia Balzer

KOLUMNE

horeis  consult

Personal 4 you

Von **CORINNA HOREIS**,
Diplom-Kauffrau und Personalberaterin

Azubi-Mangel? Das sollten Sie wissen!

33 Prozent der deutschen Unternehmen können nicht all ihre Ausbildungsplätze besetzen. Jeder vierte Ausbildungsbetrieb erhält schon gar keine Bewerbungen mehr. Circa 30 Prozent der Schulabgänger verfügen über ein Abitur (in Hamburg sogar 50 Prozent) und streben nach dem Schulabschluss ein Hochschulstudium an. Das eröffnet ihnen im späteren Berufsleben mehr Möglichkeiten als nach einer Ausbildung – so die Meinung der Schulabgänger. Der demographische Wandel führt zusätzlich dazu, dass immer weniger junge Nachwuchskräfte nach einem Ausbildungsplatz suchen. Ausbildungsangebote in den Städten sind dabei attraktiver als in ländlichen Gebieten. Zudem ist die Nähe zur Berufsschule ein wichtiger Aspekt für den Auszubildenden. Erschwerend kommt hinzu, dass Unternehmen viele Jugendliche als nicht geeignet halten, da es an Umgangsformen und Teamfähigkeit mangelte.

Doch auch Auszubildende bemängeln, dass die Firmen sich nicht an einen Verhaltenskodex halten. Zum Beispiel dauere es bis zu vier Wochen, bis Rückmeldungen zu einer Bewerbung eingehen. Jugendliche, die in einer immens schnellen Feedback-Kultur heranwachsen, erwarten eine Antwort innerhalb von zwei bis drei Tagen. Worauf legen die Auszubildenden wert? Sehr wichtig sind Faktoren wie ein respektvoller Umgang, ein gutes Betriebsklima, eine gut strukturierte Ausbildung sowie ein Ausbildungsplan und eine gezielte Vorbereitung auf den Beruf und die Prüfungen. Wichtige Maßnahmen von Politik und Wirtschaft, den eingangs geschilderten Entwicklungen entgegenzuwirken, sind versprochene Weiterbildungsangebote, Kooperationen mit Hochschulen, die Einführung eines Mindestlohns für Auszubildende (ab Januar 2020) sowie attrak-

tive Zusatzleistungen, Auslandsaufenthalte oder eben das Angebot eines dualen Studiums, das nach wie vor eine attraktive Ausbildungsform für junge Menschen ist.

Orientierungshilfe geben!

Der Aufbau einer frühzeitigen Beziehung der Unternehmen zu der zukünftigen Zielgruppe ist ein weiterer wichtiger Baustein, um Orientierung im Berufskarussell zu geben.

Die IHK Lüneburg-Wolfsburg hat unter anderem das Projekt „Ausbildungsbotschafter“ gestartet. Unternehmen benennen intern einen Auszubildenden zum Botschafter eines bestimmten Berufs, der von der IHK für den Einsatz in den Schulen geschult wird. Die Azubis geben Einblick in ihren Berufsalltag, berichten über persönliche Erfahrungen und beantworten die Fragen von Schülern auf Augenhöhe. Für die Unternehmen ist dieses Projekt eine sehr gute Möglichkeit, Kontakt zu potenziellen Fachkräften zu knüpfen und sich bei den Schülern als Ausbildungsbetrieb vorzustellen. Und wenn Bewerber ihre Anforderungen nicht gänzlich erfüllen, bieten Kammern und Berufsschulen entsprechende Weiterbildungs- oder Schulungsmaßnahmen an, die die Personen unterstützen, das gewünschte Niveau zu erlangen sowie die verlangten Fähigkeiten und Fertigkeiten zu erlernen. Es bieten sich vielfältige Möglichkeiten an, wie Ihr Unternehmen als qualitativ hochwertiger Ausbildungsbetrieb präsent und wahrgenommen wird. Machen Sie den Weg frei für zukünftige Auszubildende.

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



EQ

Der Mercedes unter den Elektrischen.

Der neue EQC. Erleben Sie ein faszinierendes Gefühl von elektrischem Fahren. Mit dem ersten Elektroauto, in dem 133 Jahre Erfahrung stecken und das vor allem eines ist: ein echter Mercedes-Benz.

EQC 400 4MATIC: Stromverbrauch kombiniert: 20,8–19,7 kWh/100 km; CO₂-Emissionen kombiniert: 0 g/km.¹

¹ Stromverbrauch und Reichweite wurden auf der Grundlage der VO 692/2008/EG ermittelt. Stromverbrauch und Reichweite sind abhängig von der Fahrzeugkonfiguration.

Jetzt Probe fahren.



Anbieter: Mercedes-Benz AG, Mercedesstraße 120, 70327 Stuttgart

hans tesmer

Hans Tesmer AG & Co. KG, Autorisierter Mercedes-Benz Verkauf und Service

Lüneburger Schanze 14, 21614 Buxtehude, Tel. +49 4161 738-0, Carl-Benz-Str. 10, 21684 Stade, Tel. +49 4141 6063-0, Gottlieb-Daimler-Str. 1, 21745 Hemmoor, Tel. +49 4771 8884-0, Stader Str. 9, 27419 Sittensen, Tel. +49 4282 2061-0, Ritscherstr. 32, 21244 Buchholz, Tel. +49 4186 88828-0, Lühdorfer Str. 130, 21423 Winsen, Tel. +49 4171 8828-0, Südring 36, 27404 Zeven, Tel. +49 4281 9314-0, www.tesmer.de

Ein Fall für

SCHLARMANN von GEYSO



KOLUMNE

Von **Jakob Köster**,
Rechtsanwalt

Richtiges Schenken will gelernt sein!

Um zu verhindern, dass größere Geldgeschenke der Eltern an junge Ehepaare eine hohe Steuerlast verursachen und die Schenkung im Falle einer Scheidung nicht mehr innerhalb der Familie bleibt, sind einige Regeln zu beachten. Dies zeigt das folgende Beispiel: Als die Eheleute Müller von der bevorstehenden Hochzeit ihrer Tochter Jana hörten, waren sie hochofret. Der langjährige Partner ihrer Tochter, Jürgen, hatte endlich den Mut gefunden, um die Hand ihrer Tochter anzuhalten. Die Eheleute Müller schätzten Jürgen sehr und freuten sich schon auf die ersten Enkelkinder.

Nach einer rauschenden Hochzeit und der Rückkehr der Frischvermählten aus den Flitterwochen stand deren Familienplanung an. Beim Kauf des Familienwohnheims waren die Eheleute Müller gerne bereit, einen Teil des Kaufpreises für die erste gemeinsame Immobilie der jungen Eheleute beizusteuern und überwiesen dem Verkäufer einen Teil des Kaufpreises: 200 000 Euro.

Als die Ehe jedoch kinderlos blieb und sich das Verhältnis zwischen Jana und Jürgen unheilbar zerrütet hatte, trennten sich beide und reichten nach wenigen Jahren die Scheidung ein. Im Zuge der Scheidung entbrannte ein heftiger Streit über das Familienwohnheim, das damals von beiden zu gleichen Teilen erworben worden war. Die Eheleute Müller waren von der Scheidung sehr enttäuscht, zumal sie den Frischvermählten mit ihrer großzügigen Schenkung erheblich unter die Arme gegriffen hatten. Sie suchten daher anwaltlichen Rat, um in Erfahrung zu bringen, ob die Schenkung noch rückgängig gemacht werden kann oder aber lediglich ihrer Tochter zugutekommen könne. Hier konnte den Eheleuten Mü-

ler aufgrund der Art und Weise der Schenkung nicht geholfen werden. Die Rückforderung einer Schenkung ist nur unter sehr strengen Voraussetzungen möglich. Sie ist zum Beispiel dann möglich, wenn die Schenker plötzlich verarmen. Eine Rückforderung wegen der Erwartung der Eheleute Müller, dass die Ehe halten würde, ist selten möglich. Ein Rückforderungsrecht kann aber vertraglich vereinbart werden. Keine dieser Möglichkeiten stand den Eheleuten Müller hier offen. Dieses Beispiel zeigt, dass vor größeren Schenkungen an das eigene Kind und das Schwie-

gerkind stets eine rechtliche und steuerliche Beratung erfolgen sollte. Im geschilderten Fall hätte zunächst vertraglich festgehalten werden

müssen, wer genau beschenkt werden soll. Sofern tatsächlich die beiden Frischvermählten beschenkt werden sollten, so hätten die Eheleute sich ein Rückforderungsrecht für den Fall der Scheidung der Ehe vorbehalten sollen. Bei einer Schenkung an das eigene Kind alleine hätten zudem steuerliche Vorteile ausgenutzt und das Geschenk dann zur Hälfte vom eigenen Kind auf dessen Ehepartner übertragen werden können. Durch die richtige Gestaltung können zum Beispiel bei einer Schenkung in Höhe von 100 000 Euro an das Schwiegerkind 24 000 Euro an Schenkungssteuer gespart werden.

Durch eine geschickte rechtliche Gestaltung kann also bei Schenkungen an die Kinder und Schwiegerkinder eine unnötige Steuerlast vermieden und sichergestellt werden, dass das eigene Kind im Falle der Scheidung die Schenkung der Eltern zurückverlangen kann.

» Fragen an den Autor?
J.koester@schlarmannvon-geyso.de

Beispiel: Die Eheleute Müller

Doppel-Pitch: Der Wirtschaftsverein präsentiert junge Unternehmen bei Garz & Fricke in Harburg

Auch sie haben mal klein angefangen: Die Diplom-Ingenieure (Elektrotechnik) Manfred Garz und Matthias Fricke gründeten 1992 ihr Unternehmen Garz & Fricke und haben seitdem sehr erfolgreich gezeigt, wie es in Deutschland gelingen kann, eine hochmoderne Industrie-4.0-Fertigung für elektronische Bauteile aufzubauen. Jetzt waren sie Gastgeber des Wirtschaftsvereins für den Hamburger Süden, der zwei Start-ups die Chance bot, sich einem interessierten Publikum aus der Harburger Wirtschaft zu präsentieren. Bevor die Nachwuchsunternehmer vor etwa 100 aufmerksamen Gästen zum Zuge kamen, nutzte Martin Mahn, Vorstandsmitglied des Wirtschaftsvereins, die Chance, einen Pitch in eigener Sache vorzustellen. Unter dem Titel „Start-up Pampering in HH“ erläuterte er die Vorzüge des neuen „Start-up Ports“, den Hamburg Innovation als Idee entwickelt hat: Ziel: Die Start-up-Aktivitäten sollen gebündelt werden. Mahn: „Wir brauchen eine Dachmarke.“ Für das Vorhaben wurden sogar Bundesmittel eingeworben. Beteiligt sind übrigens nicht nur Hamburger Start-up-Einrichtungen und Universitäten, sondern auch die Leuphana Universität in Lüneburg, die Fachhochschule Wedel sowie die bekannten Transfer-Adressen wie die Tutech Innvation, der Hamburg Innovation Port und der hit-Technopark. Mahn: „Es geht uns um die Unterstützung wissensbasierter Start-ups.“

Natürlicher Kunststoff

Was Gründer aus dem universitären Umfeld so machen, davon konnten sich die Teilnehmer ein Bild machen, als Wienke Reynolds, Technische Leiterin von LignoPure, die Einsatzmöglichkeiten von biologischen Kunststoffen aus der Gruppe der Lignole erläuterte. Der Riesenvorteil: Diese Stoffe haben Eigenschaften wie Kunststoffe auf Erdölbasis, sind aber biologisch abbaubar. Lignole sind der Grundstoff für Spritzgussgranulate, Klebeband, Lederersatz, Dämmstoffe und vieles mehr. Es lassen sich „Gummi-Räder“ eben-



Start-ups zu Gast beim Grown-up



Rundgang bei Garz & Fricke: Vor dem Pitch der Start-ups ging es in die Produktion an der Schlachthofstraße. Manfred Garz führte die Besucher in die Welt der Industrie 4.0 – die Fertigung von Mikroelektronik ist digitalisiert und automatisiert.



Eigenentwicklung: Dieser Roboter prüft elektronische Bauteile bei Garz und Fricke.



Oliver Zoeller warb für den Einsatz der computergesteuerten Drohne von Beagle Systems.

so herstellen wie Trägerstoffe für Arzneien. Kosmetik, Pharma, Lebensmittelzusatzstoffe – was auch immer gewünscht ist, kann mit dem LignoPure-Team besprochen werden, denn die Spezialisten von der TUHH, die sich im Oktober 2019 auf den Weg in die Selbstständigkeit gemacht haben, bieten vor allem eines an: die Konzeptentwicklung von nachhaltigen Produkten auf Basis von natürlichem Lignin (etwa ein Viertel der verholzten Masse von Pflanzen besteht aus Ligninen – ohne diesen Stoff könnte Bäume nicht stabil in die Höhe wachsen).

Drohne als Senkrechtstarter

Hinter dem Namen Beagle Systems verbirgt sich ein junges Unternehmen, das eine 25 Kiloschwere computergesteuerte Drohne entwickelt – beispielsweise für die Inspektion von Stromtrassen oder für medizinische Transporte. Oliver Zoeller stellte den Prototyp vor, der bereits in der Testphase ist. Das Gerät soll senkrecht starten wie ein Helikopter und dann in bis zu 120 Metern Höhe auf die Strecke gehen – ohne dass Sichtkontakt nötig ist. Zöllner: „Wir maßen uns an, besser als ein Helikopter zu fliegen. Und vor allem deutlich günstiger.“

Zuvor hatte Gastgeber Garz & Fricke zur Führung durch die nagelneue Fertigung an der Schlachthofstraße in Harburg geladen. Manfred Garz präsentierte selbstentwickelte Prüfröbter im Einsatz, die automatisierte Bestückung und Verlötung von Platinen mit tausenden Bauteilen beispielsweise für die Steuerung von Verkaufsaufautomaten, Zahlungssystemen und Panel-PCs sowie einen imposanten Neubau. Wer meinte, solche Produkte kämen heutzutage zwangsläufig aus China, sah sich eines Besseren belehrt. Manfred Garz: „Das denkt man immer, aber tatsächlich gibt es in Deutschland noch viele mittelständische Unternehmen, die Mikroelektronik produzieren.“

» Web: www.derwirtschaftsverein.de

WIR ÜBERWINDEN GRENZEN FÜR IHREN ERFOLG

WIRTSCHAFTS- UND REGIONALENTWICKLUNG
IN DER SÜDLICHEN METROPOLREGION HAMBURG

Sie suchen Marktchancen in unserer dynamischen
Süderelbe-Region? Sprechen Sie uns an!

WWW.SUEDERELBE.DE

Süderelbe AG
Metropolregion Hamburg



- Stellung Brandschutzbeauftragter
- Brandschutzhelfer Ausbildung
- Brandschutzschulungen
- Maack BrandschutzCheck
- Flucht- und Rettungswegpläne
- Feuerwehrpläne
- Evakuierungsübungen

MAACK CONSULTING GMBH®

Maack Consulting GmbH
Sinstorfer Weg 70
21077 Hamburg
Telefon: 040 / 790 60 44
Fax: 040 / 790 15 454
E-Mail: maack@maack.com

www.maack.com

Mitglied im



„Wir zahlen die Zeche“

Jahrestagung des AGA Unternehmensverbandes: IfW-Präsident Gabriel Felbermayr sieht mit Sorge auf die US-Wirtschaftspolitik à la Trump

2020 wird ein Jahr des Übergangs“, so stimmte Dr. Hans Fabian Kruse, Präsident des AGA Unternehmensverbandes, etwa 300 Gäste aus Politik und Wirtschaft ein, die zur traditionellen Jahrestagung in das Stammhaus von Hapag-Lloyd am Ballindamm in Hamburg gekommen waren. Die Bilanz für das zurückliegende Jahr fällt laut Kruse gemischt bis negativ aus – eine Folge der unsicheren globalen Lage, die durch Handelskriege, neue bilaterale Abkommen zulasten Europas und Umsatzrückgänge im Exportgeschäft geprägt sei. Bestätigt wurde Kruse von Prof. Gabriel Felbermayr, Präsident des Instituts für Weltwirtschaft in Kiel, der als Gastredner und Analyst seine Sicht der Dinge vortrug: „Das weltwirtschaftliche Umfeld ist in den vergangenen Jahren zur Belastung für die Wirtschaft geworden, und das wird auch 2020 so bleiben. Die Handelspolitik der USA spielt dabei eine wichtige Rolle.“

Felbermayr attestiert der deutschen Wirtschaft „eine sehr spezielle Situation“. Im zweiten Halbjahr 2019 sei Deutschland in eine Industrie-Rezession gerutscht. Das produzierende Gewerbe verzeichnete sinkende Zahlen, die Baubranche dagegen wachse weiter. Handel und Dienstleistung seien in einer Seitwärtsbewegung. Steigenden Importen stünden niedrigere, aber gleichbleibende Exporte gegenüber. Felbermayr: „Besonders frapierend ist die Entwicklung auf dem Kfz-Sektor. Deutschland deindustri-

alisiert sich!“ Als „schlecht für Deutschland“ bewertet er das jüngste Handelsabkommen zwischen China und den USA. „Die USA wollen ihre Produkte nach China verkaufen. Das geht zu unseren Lasten. Wir zahlen die Zeche.“

Der IfW-Präsident befürchtet, dass sich Trumps Fokus nach dem Deal mit China nun verstärkt auf Europa richten wird – was zu weiteren Zöllen führen könnte. „Der deutsche Norden hat dabei als Region mit geringerer industrieller Wertschöpfung zunächst direkt weniger zu verlieren. Allerdings sollte sich der Norden darauf nicht ausruhen, sondern seine industrielle Basis perspektivisch stärken. Den hier vorhandenen Stromüberschuss nutzbar zu machen, wäre ein Hebel dafür.“

Geringe Chance auf Wachstum

Bereits seit 2007 sieht Felbermayr die Weltwirtschaft in einer Umbruchphase: „Der Welthandel trägt nicht mehr. Wir leben in einer Zeit, in der viele Sicherheiten verloren gehen.“ Dass der Dax unmittelbar vor der Jahrestagung ein Allzeithoch jenseits von 13 600 Punkten vermeldete, kommentierte der Gast aus Kiel im Gespräch mit B&P so: „Der Deutsche Aktien-Index zeigt nicht das wahre Bild in Deutschland. Wir haben eine Blase, aber kein Instrument, diese Blase anzustechen.“ Will heißen: Angesichts der anhaltenden Nullzinspolitik drängt das Kapital weiter in vermeintlich rentable Werte.



Zeichnete ein eher schwieriges Gesamtbild der deutschen Wirtschaft: Prof. Gabriel Felbermayr, Präsident des Instituts für Weltwirtschaft in Kiel.

Schaute kritisch zurück: AGA-Präsident Dr. Hans Fabian Kruse vor den Gästen im Ballindamm.

Fotos: AGA

Auch AGA-Präsident Kruse schaut kritisch auf das Jahr 2019 zurück: „Der Hamburger und norddeutsche Außenhandel mussten mit vielen Änderungen und negativen Einflüssen kämpfen. Donald Trump streut bewusst Unsicherheit. Die Auseinandersetzungen zwischen den USA und China zeigen deutliche Folgewirkungen. 2019 sind diese Handelskriege auch auf die Wirtschaft in Norddeutschland durchgeschlagen.“ Für 2020 sieht der AGA-Präsident nur geringe Chancen auf ein norddeutsches Wachstum: „Auch 2020 wird ein Jahr des Übergangs mit einem eher stagnierenden Welthandel. Der Brexit ist erst einmal eingepreist. Das Risiko liegt jetzt in der Ausgestaltung der

zukünftigen Beziehungen zwischen der EU und UK. Für Hamburg sehe ich kaum Wachstumschancen, eher eine wirtschaftliche Seitwärtsbewegung. Die Unternehmer sind jetzt gefragt, mit neuen Ideen ihr Geschäft zu stabilisieren. Denn der Welthandel ändert sich und mit neuen Warenströmen entstehen auch neue Chancen.“

Uldall-Preis an Nüwiel

In Gedenken an den ehemaligen Hamburger Wirtschaftssenator Gunnar Uldall wurde bei der AGA-Jahrestagung zum zweiten Mal der Gunnar-Uldall-Wirtschaftspreis vergeben. Der mit 10 000 Euro dotierte Preis wird

jährlich an Unternehmensgründer aus der Metropolregion Hamburg verliehen. Gewonnen hat das Harburger Startup Nüwiel. Aus den zahlreichen Bewerbungen hatten es drei Unternehmen ins Finale geschafft: die endios GmbH, die JH Aircraft GmbH aus Buxtehude und die Nüwiel GmbH. Nach intensiven Beratungen entschied sich das Kuratorium für Nüwiel. Das Startup entwickelt intelligente Fahrradanhänger, die mit einem Elektromotor ausgestattet sind. Ziel der drei jungen Ingenieure Natalia Tomiyama, Fahad Khan und Sandro Rabbiosi ist es, die Mobilität in der Stadt umweltfreundlicher zu gestalten und nachhaltig zu verändern. www.nuwiel.de

Visionäre mit Sinn für Realismus

Imentas Immobilienpartner GmbH meldet: Unser Team ist komplett!

Jetzt hat Heinrich Wilke, Geschäftsführer der Imentas Immobilienpartner GmbH aus Harburg, sein Team endlich komplett und mit Stephan Willhaus nicht nur einen erfahrenen und bestens vernetzten Immobilienfachmann an Bord, sondern auch einen Banker, der weiß, wie tragfähige Finanzierungen gestaltet werden können. Gemeinsam mit Dennis Winand (Transaktionen) und Irina Klausen (Vermietungen) ist das Imentas-Quartett nun dabei, neue Projekte in der Metropolregion Hamburg und besonders im Süden der Hansestadt in Angriff zu nehmen.

Der Name Willhaus ist in der Harburger Immobilien-Szene bekannt. 17 Jahre lang war Stephan Willhaus im Firmenkundenbereich der Haspa tätig und ist bestens vernetzt. Jetzt hat er am Veritaskai im Binnenhafen sozusagen die (Straßen-)Seite gewechselt und lernt das Geschäft aus einer anderen Perspektive kennen: „Als Firmenkundenbetreuer dreht sich immer alles um die Frage der Fi-

nanzierung. In der Regel werden die Banken später eingeschaltet, dann sind die Projekte meistens schon weit gediehen. Projektentwickler sind immer ganz vorn dabei – das macht die Sache spannend.“

„Die Arbeit liegt auf der Straße“

Und das aus einem besonderen Grund, wie Heinrich Wilke erläutert: „Ich habe Stephan Willhaus mehrfach getroffen, wenn wir über Finanzierungen gesprochen haben, und dann erlebt, wie er das Projekt ganzheitlich betrachtet hat – das heißt: sich Gedanken darüber zu machen, wie Dinge verändert werden könnten, um die Finanzierung auf sichere Füße zu stellen. Mitdenken und mitgestalten.“ So entstand die Idee, den Banker mit Immobilienerfahrung ins Imentas-Team zu holen. Stephan Willhaus: „Nach 28 Jahren im Bankwesen war das ein großer Schritt, aber mit Mitte 40 kommt ja ohne-

hin die Frage auf, ob sich die berufliche Perspektive nicht doch noch einmal verändern kann.“ Er sagte zu.

Was für ihn auch neu ist: Ein Banker wird angesprochen, weil ein Investor ein Projekt finanzieren will und Geld braucht. Ein Projektentwickler muss selbst aktiv werden: „Hier muss ich mir ein Projekt suchen“, sagt Willhaus. Wie das funktioniert? „Mit offenen Augen durch die Gegend gehen, einen Blick für das Mögliche haben und die richtigen Partner finden“, sagt Heinrich Wilke. „Die Arbeit liegt auf der Straße. Wir entwickeln Ideen und versuchen, sie in die Köpfe zu pflanzen.“ Gefragt sei die Kombination aus Kreativität und Realismus. Und damit Visionen für die Stadtentwicklung nicht an den realen Grenzen der Finanzierung zerschellen, ist nun ein Fachmann an Bord, der von vornherein abschätzen kann, was eine Chance hat und was nicht.

Imentas ist schwerpunktmäßig im Hamburger Süden aktiv und hat hier einige Pro-



Das Imentas-Quartett: Dennis Winand (von links), Stephan Willhaus, Heinrich Wilke und Irina Klausen.

Foto: Wolfgang Becker

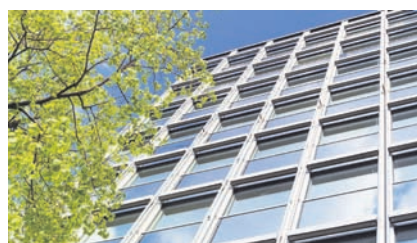
jekte in Arbeit, die bereits für Schlagzeilen gesorgt haben. Zum Beispiel das Aqua2 Dock der Familie Mönke an der Blohmstraße (<https://www.business-people-magazin.de/newsgate/imentas-entwickelt-doppelprojekt-aqua2-dock-fuer-die-moenke-familie-24641/>) und das multifunktionale Projekt U-Nic an der Theodor-Yorck-Straße (<https://www.business-people-magazin.de/business/u-nic-ein-architektonisches-unikat-24903/>). Das Portfolio von Imentas: Projekt- und Finanzierungsberatung, Grundstücks- und Projektentwicklung, Vermietung

und Transaktionen (Verkauf). Heinrich Wilke: „Wir verstehen uns als Mehrwertdienstleister für die Entwicklung, Finanzierung und Vermarktung gewerblicher Immobilien. Das gilt insbesondere eben auch für die opportunistischen Lagen – hier ist es wichtig, eine gute Projektidee zu entwickeln. Das macht unseren Job spannend. Jedes Projekt hat seinen Reiz.“ Und: „Wir sind Partner des Mittelstandes, denn wir ticken genauso wie die mittelständischen Unternehmen.“ www.imentas.de

» Web: www.imentas.de



BORKENHAGEN
IMMOBILIEN



Unsere Qualifikationen, Ihre Vorteile:

- Dipl.-Immobilienökonom (ADI)
- Sachverständiger für die Bewertung von bebauten und unbebauten Grundstücken (DESAG)

**WIR SIND SPEZIALISIERT AUF DIE VERMIETUNG UND DEN VERKAUF VON
GEWERBEIMMOBILIEN UND WOHNIMMOBILIEN.**

Sprechen Sie uns an: René Borkenhagen,
Bäckerstr. 6, 21244 Buchholz i.d.N., Telefon: 04181 / 9 39 97 90, info@borkenhagen.co, www.borkenhagen.co



Peter Schlosser · Sina Schlosser

Ihr Expertenteam für

Spediteure und Frachtführer

SPEDITIONS-ASSEKURANZ VERSICHERUNGSMAKLER GMBH
Gewerbestraße 11 • 21279 Hollenstedt
Telefon: +49 (0) 41 65 / 22221-0
Telefax +49 (0) 41 65 / 8 10 41
E-Mail: info@speditions-assekuranz.de
Internet: www.speditions-assekuranz.de



Die wichtigsten Versicherungsangebote:

- Speditionshaftung
- KFZ
- Frachtführerhaftung
- Trailerkasko
- CMR
- Maschinenbruch
- Kabotage
- Stapler
- Warentransport
- Rechtsschutz
- Gebäude
- Elektronik
- Lagerinhalt
- Haftpflicht
- Büroinhalt
- Privatversicherungen

DIERKES PARTNER
WIRTSCHAFTSPRÜFER STEUERBERATER RECHTSANWÄLTE

Der Steuer-Tipp

Von **DR. SIMONE WICK**, Partnerin, Steuerberaterin und Fachberaterin für Internationales Steuerrecht

KOLUMNE

Neuigkeiten für beschränkt steuerpflichtige Arbeitnehmer

Arbeitnehmer ohne Wohnsitz (gewöhnlichen Aufenthalt) in Deutschland können dennoch mit ihren Einkünften aus nichtselbständiger Tätigkeit beschränkt steuerpflichtig sein. Hieraus ergeben sich für Arbeitgeber und Arbeitnehmer einige Verpflichtungen. Im Folgenden finden Sie die wichtigen Neuerungen im Jahr 2020.

ELStAM

Seit dem 1. Januar gilt auch für beschränkt steuerpflichtige Arbeitnehmer das ELStAM-Verfahren, also der Abruf von elektronischen Lohnsteuerabzugsmerkmalen. Somit fällt – bis auf ein paar Ausnahmefälle – die bisherige Papierbescheinigung weg. Damit der Arbeitgeber den elektronischen Abruf vornehmen kann, muss der Arbeitnehmer eine Identifikationsnummer (IdNr.) haben. Diese ist durch den Arbeitnehmer – oder nach entsprechender Bevollmächtigung durch den Arbeitgeber – beim Betriebsstättenfinanzamt des Arbeitgebers zu beantragen. Bei Bedarf kann das Betriebsstättenfinanzamt auch mitteilen, ob dem Arbeitnehmer bereits eine IdNr. zugewiesen wurde.

Lohnsteuer-Pauschalierung

Unter Verzicht auf den Abruf elektronischer Lohnsteuerabzugsmerkmale kann der Arbeitgeber die Lohnsteuer in Höhe von pauschal 30 Prozent erheben. Dies gilt allerdings nur für im Inland ausgeübte Tätigkeiten beschränkt Steuerpflichtiger, die einer ausländischen Betriebsstätte des Arbeitgebers zugeordnet sind und deren Tätigkeitsdauer 18 zusammenhängende Arbeitstage nicht übersteigt.

Lohnsteuer-Jahresausgleich durch den Arbeitgeber

War ein beschränkt steuerpflichtiger Arbeitnehmer das gesamte Kalenderjahr bei einem Arbeitgeber beschäftigt, so kann dieser auch in diesen Fällen einen betrieblichen Lohnsteuer-Jahresausgleich vornehmen. In der Praxis wird diese Neuerung

allerdings nur in wenigen Fällen (vor allem bei Grenzpendlern) Anwendung finden.

Veranlagung beschränkt steuerpflichtiger Arbeitnehmer

Grundsätzlich hat der Lohnsteuerabzug für beschränkt steuerpflichtige Arbeitnehmer abgeltende Wirkung. In einigen Ausnahmefällen ist allerdings eine Veranlagung erforderlich. Diese Fälle können zukünftig zunehmen, da der Katalog der Anwendungsfälle erweitert wurde. Nunmehr sind zum Beispiel auch Arbeitnehmer, bei denen auf eine Vergütung für mehrjährige Tätigkeiten die Fünftelregelung angewendet wurde, zur Abgabe einer Steuererklärung (inklusive Anwendung des Progressionsvorbehaltes!) verpflichtet.

Ergänzender Hinweis:

Wirtschaftlicher Arbeitgeberbegriff beim Lohnsteuerabzug

Bei Entsendungen ist unter anderem die Frage nach der Lohnsteuerabzugsverpflichtung zu prüfen, damit der Arbeitgeber nicht später in Haftung genommen werden kann. In Inbound-Fällen, also wenn ein Arbeitnehmer aus dem Ausland nach Deutschland entsandt wird, gilt nun auch der wirtschaftliche Arbeitgeberbegriff. Es kommt somit nicht mehr darauf an, ob ein inländisches Unternehmen die Personalkosten tatsächlich getragen hat, sondern nach dem Fremdvergleichsgrundsatz hätte tragen müssen. Hierzu sollte frühzeitig eine Abstimmung mit den Beratern im In- und Ausland erfolgen.

Fazit

Grenzüberschreitende Arbeitnehmerereignisse sind fast schon an der Tagesordnung. Arbeitgeber sollten diese vorausschauend planen und sich bezüglich der hieraus entstehenden steuerlichen (aber auch arbeits- oder sozialversicherungsrechtlicher) Pflichten beraten lassen.

» Fragen an die Autorin?
swick@dierkes-partner.de



Im Beisein von Antje Diller-Wolff (von links) überreichte Roswitha Rommel (Audi-Vertrieb Deutschland) eine Konzeptstudie des vollelektrischen Audi AI:CON an die Kuhn+Witte-Geschäftsführer Franz Lewandowski, Oliver Bohn, Jan Rommel und Kerstin Witte.

Tokio? New York? Berlin? Fleestedt!

Weltpremiere: Kuhn+Witte eröffnet den Audi Terminal im neuen Design

Passend zur Einweihung des neuen Audi Terminal Fleestedt präsentierte das Autohaus Kuhn + Witte mit Lukas Irmner einen der weltbesten Slackliner und sorgte damit für eine schöne Parallele zum Objekt: Beide, Sportler und Unternehmer, brauchen ein Gefühl für die Balance, Mut, Ausdauer und Absicherung, wenn es im wahrsten Sinne darum geht, neue Wege zu beschreiten. Vor etwa 300 geladenen Gästen wurde deutlich, was das Jestedter Autohaus realisiert hat: Das weltweit modernste Autohaus, das Audi derzeit zu bieten hat, steht nicht in „Tokio, New York oder Berlin“, sondern in Fleestedt. Hier zeigt die Marke Audi erstmals auf, wie die gestalterische Zukunft im Verkauf aussieht.

Wie es dazu kam, berichtete Roswitha Rommel von der Audi-Vertriebsorganisation Deutschland: „Als das Autohaus Kuhn + Witte mit der Idee, den Betrieb in Richtung Hamburg zu verlagern, auf uns zukam, waren wir erstmal überrascht. Dann haben wir uns das Potenzial angeschaut und wussten, dass wir zu den Plänen nicht Nein sagen konnten.“ Hintergrund: Kuhn+Witte gehört in die Liga der Top-100-Autohäuser, die die Marke Audi vertreten. So ist auch zu erklären, dass Audi das Neubauprojekt nutzte, um exklusiv das neue Design für die Gestaltung von Autohäusern umzusetzen. Roswitha Rommel: „Was ist neu? Hier wurde ein flexibles Innenraumkonzept für die Fahrzeugpräsentation realisiert – mit digitalen Elementen und neuen Aufenthaltszonen für die Kunden. Das ist immer noch stylish, aber deutlich wärmer. Hier entsteht Wohlfühlatmosphäre.“

Warum es am Ende Fleestedt wurde, erläuterte Jan Rommel, Sprecher der Kuhn+Witte-Geschäftsführung: Ursprünglich hatten wir nach einer Fläche in Hamburg gesucht, wurden dort aber nicht fündig. So entstand die Idee, es im direkten Umfeld zu versuchen.“ Sehr zur Freude von Seevetals Bürgermeisterin Martina Oertzen sprach die Unterneh-



Mut ja, aber immer gesichert: Wenn Slackliner Lukas Irmner seine Figuren in großer Höhe zeigt, dann hat er eine Sicherheitsleine. Bei Kuhn+Witte konnte er darauf verzichten. Fotos: Wolfgang Becker

mensführung in Hittfeld vor. Im Podiumsgespräch mit Moderatorin Antje Diller-Wolff sagte sie: „Ein tolles Konzept lag da auf dem Tisch, aber ich hatte keine Fläche. Also musste ich mich darum kümmern, einen geeigneten Standort zu finden.“ Was auch gelang: Auf einer knapp zwei Hektar großen ehemaligen Landwirtschaftsfläche eingangs der Winsener Landstraße liegt am Jesdal die Einfahrt zum Audi Terminal Fleestedt.

„... dann muss man nach vorn gehen“

Nach dem ersten Spatenstich am 30. November 2017 entstand in 707 Tagen das von Audi erdachte und von Kuhn+Witte gebaute Autohaus der Zukunft. 1700 Kubikmeter Beton, 600 Quadratmeter Werkstatt, 600 Quadratmeter Photovoltaik, 7100 Quadrat-

meter gepflasterte Außenfläche, 31,5 Kilometer Stromkabel und eine mehr als 500 Quadratmeter große Fläche als Showroom – nur um ein paar Daten zu nennen. Ein beträchtliches Investment in Zeiten stetig steigender Baukosten. Doch Kerstin Witte, ebenfalls Geschäftsführerin des Autohauses, lieferte eine ganz nüchterne Analyse: „Wenn der Weg eines Unternehmens zur Routine wird, dann muss man noch vorn gehen. An dem Punkt standen wir. Und wir haben uns für nach vorn entschieden.“

Mit Michael Spethmann, Aufsichtsratschef der Laurenz Spethmann Holding und Freund der Familie („Mein erstes Auto als Fahrer kam von Kuhn+Witte.“), Niedersachsens Wirtschaftsminister Bernd Althusmann („Es ist jeden Tag wieder erfreulich, dass Unternehmen den Mut haben zu investieren.“), Wolfgang Michel (Chefredakteur „kfz-betrieb“) und Lukas Irmner standen weitere Wegbegleiter und Impulsgeber auf dem Podium. Althusmann: „Die 20er-Jahre werden vieles verändern. Wir erleben schon jetzt einen Wettbewerb der Systeme – beispielsweise mit China.“

In Deutschland verzeichnen wir einen seit zehnjahren andauernden Anstieg des Wohlstands. Viele glauben, das gehe immer so weiter. Ich denke aber, das ist ein Trugschluss.“ Und: „Aber ich sehe auch die Bereitschaft in den Unternehmen, sich zu verändern. Risikobereitschaft hat uns stark gemacht. Dieses Land lebt davon, dass wir Mut haben.“ Den hat auch Lukas Irmner, der einen Bachelor in Chemie und einen Master in Wirtschaftswissenschaften vorweisen kann, aber aus seinen Balanceübungen auf der Slackline einen Beruf gemacht hat. Heute reist er um die ganze Welt, um seine Figuren auf der flachen Leine vorzuführen, die nicht selten in schwindelnder Höhe gespannt ist. Er kam direkt aus Indien, um bei Kuhn+Witte eine Kostprobe zu geben. Eines betonte er bei aller Risikobereitschaft und allem Mut aber auch deutlich: „Ich bin immer gesichert.“



BRÜCKENQUARTIER

Büro- und Geschäftshaus im Harburger Binnenhafen

ca. 800 m²
individuell teilbare
Büroflächen und
1 x 100 m² Läden im EG

NOCH
FREI

An dem Begriff Künstliche Intelligenz, kurz KI, scheiden sich die Geister: Was für den einen die Fahrkarte in die Zukunft mit vielfältigen Chancen und sozusagen lebensverbessernden Maßnahmen ist, ist für den anderen der Wiedereintritt in die Unmündigkeit – also quasi ein sich abzeichnender Rückschritt in der menschlichen Entwicklung. Vor diesem doch etwas diffusen Hintergrund nutzte die Sparkasse Harburg-Buxtehude die große Bühne des traditionellen Jahresempfangs im Hotel Lindtner, um eine kritische Stimme zu Wort kommen zu lassen: Thea Dorn, Literaturkritikerin, Drehbuchautorin (Tatort) und Schriftstellerin, näherte sich dem Thema von der philosophischen Warte aus und gab den mehr als 300 Gästen reichlich Gelegenheit, über das Gehörte zu diskutieren.



Digitalisierung und KI, Nachhaltigkeit und Nullzinsphase – Andreas Sommer (von rechts), Vorstandschef der Sparkasse Harburg-Buxtehude, Referentin Thea Dorn, Sonja Hausmann, Vertriebsvorstand der Sparkasse, und Moderator Andreas Franik boten den gut 300 Gästen viel Stoff zum Diskutieren. Links: Volles Haus garantiert: Der Jahresempfang der Sparkasse Harburg-Buxtehude gehört zu den Harburger Top-Wirtschaftsevents. Fotos: Niels Kreller

„Langeweile ist das neue Sexy“

Das radikale Veränderungen anstehen, ist allgemeiner Konsens. Das betonte auch Andreas Sommer, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Harburg-Buxtehude: „Die Welt verändert sich – und das in einem rasanten Tempo. Wir müssen bereit sein, uns ebenfalls zu bewegen. Ein ‚Weiter so‘ gibt es nicht mehr. Das gilt auch für unsere Sparkasse.“ Sommer nannte die drei Megatrends, mit denen die Finanzwelt zu kämpfen hat: Nachhaltigkeit, Digitalisierung und die Niedrigzinsphase. Da die Sinnfrage gerade bei den nachrückenden Generationen immer mehr in den Vordergrund rückt, sieht Sommer die dem Gemeinwohl verpflichtete, öffentlich-rechtliche Sparkasse gut aufgestellt, denn sie stelle sich der gesellschaftlichen Verantwortung. Sommer: „Lange wurde diese Haltung als langweilig und veraltet ab-

„... solange wir die Kontrolle haben!“

Jahresempfang der Sparkasse Harburg-Buxtehude: Schriftstellerin Thea Dorn über KI und den gesunden Menschenverstand

getan. Die Sparkasse – der Dinosaurer der Bankenwelt. Ich aber sage Ihnen: Langweilig ist das neue Sexy.“ Die Digitalisierung sorgt für einen Umschwung, der zu noch stärkeren Veränderungen führen wird, denn disruptive neue Finanzanbieter machen den geerdeten In-

stituten das Leben schwer. Sommer: „Was können wir den FinTechs und Digitalbanken entgegensetzen? Unsere Nähe zum Kunden!“ Mit Technik sei nicht alles zu lösen, denn Technik haben am Ende alle Anbieter auf dem Markt. „Der eigentliche Wettbewerb in Zeiten der Digitalisierung findet an

der Schnittstelle zum Kunden statt.“ Ein für Sparkassen und Banken bitteres Thema ist die Zins-Situation – Null- oder gar Minuszins bedeutet den Zusammenbruch eines wesentlichen Teils des Geschäftsmodells. Vor diesem Hintergrund konnte Sommer aber versöhnliche Zahlen für 2019 vermelden: Der Zinsüberschuss lag mit 70,2 Millionen Euro nur drei Prozent unter dem Vorjahr: „Das ist beachtlich, wird sich aber so nicht fortsetzen. So viel steht fest.“ Die Steigerung des Provisionsgeschäfts um fast vier Prozent auf 34,4 Millionen Euro konnte den Rückgang bei den Zinserträgen nicht kompensieren. Das Kreditgeschäft legte mit sechs Prozent deutlich zu. Wie paradox die aktuelle Situation ist, machte Sommer an einem Beispiel deutlich: „Wenn ein Anleger heute eine Bundesanleihe mit zehnjähriger Laufzeit kauft, so bekommt er für 10 257 Euro eingezahltes Ka-

Es ist eine Frage, die wohl jeden Unternehmer und Arbeitgeber angesichts der Flut an neuen digitalen Entwicklungen in der Arbeitswelt beschäftigt: Welche Methoden sind für uns sinnvoll, welche überflüssig – und wie wollen wir das herausfinden? „Für unsere Kinder ist die digitale Welt Normalität, wir Erwachsenen staunen immer wieder. Und manch einer denkt, dass diese Entwicklung hoffentlich an uns vorbei geht“, erläutert Renate Peters, warum der Arbeitgeberverband Lüneburg-Nordostniedersachsen sein Arbeitgeberforum 2020 unter das Motto „New Work, Agilität und künstliche Intelligenz“ gestellt habe.

Das Interesse ist überwältigend: Rund 500 Interessierte aus der gesamten Region strömen Ende Februar in den Libeskindbau der Leuphana Universität Lüneburg, um sich genau diesen Fragen zu stellen und Denkansätze zu bekommen, wie sich das eigene Unternehmen für die nächsten Jahrzehnte aufstellen kann. „Mit diesem Thema haben wir offenbar einen Nerv getroffen“, stellt AGV-Hauptgeschäftsführer Bernd Wiechel erfreut fest.

Lebenserwartung von 200 Jahren?

Die Erwartungen der Besucher werden nicht enttäuscht: Renate Peters, beim AGV unter anderem verantwortlich für die Öffentlichkeitsarbeit, und Arbeitgeberberaterin Wiebke Krohn (siehe auch Seite 31) führen durch einen Tag mit vielfältigen Angeboten. Hochkarätige Referenten, informative Workshops und vielseitige Aussteller bieten den Besuchern eine Fülle an Informationen und oftmals eine ganz neue Sicht auf Themen wie Digitalisierung, Mitarbeitergewinnung und -motivation. Dabei ist in den Workshops durchaus auch aktives Mitgestalten gefordert.



Prof. Dr. Nick Lin-Hi präsentiert sein Szenario für das Jahr 2040.



„Einen Nerv getroffen...“: AGV-Hauptgeschäftsführer Bernd Wiechel.



Nach dem Input gab es reichlich Stoff für Gespräche im Leuphana-Foyer.

„Denken Sie die Welt komplett neu!“

AGV-Forum in Lüneburg: Prof. Dr. Nick Lin-Hi rüttelt die Unternehmer mit seiner Zukunftsvision durch

Gleich dem ersten Referenten gelingt es, mit seinen provokanten Thesen das Publikum wachzurütteln und auch zum Nachdenken zu bewegen. Der Unternehmensethiker und Strategieforscher Prof. Dr. Nick Lin-Hi präsentiert sein Szenario des Jahres 2040: Schon in 20 Jahren haben Neugeborene eine Lebenserwartung von 200 Jahren. Den Menschen wird ein Chip implantiert, der mithilfe Künstlicher Intelligenz die ärztliche Diagnose ersetzt und Erkrankungen schon im Vorfeld erkennt. Führerscheine sind angesichts autonom fahrender Autos überflüssig. Nach der Überzeugung des Experten steht der Mensch vor dem größten Technologie-sprung aller Zeiten. Und wer das nicht erkenne, werde abgehängt.

„Was wir in den nächsten Jahren erleben werden, ist jenseits dessen, was wir uns vorstellen können“, führt Lin-Hi weiter aus. Für viele Unternehmer bedeute das konkret: „Wenn Sie glauben, dass die Welt von morgen so aussieht wie die heutige, könnte es sein, dass Sie morgen keine Firma mehr haben.“ Ein Beispiel dafür sei der Nokia-Konzern, im Jahr 2007 noch Weltmarktführer für Handys, der sich von Apple überholen ließ und acht Jahre später nicht mehr existierte. Die Manager hätten den Fehler gemacht und in den Rückspiegel geschaut, so Lin-Hi, „aber in dem Moment, wo die neuen Technologien die alten überholen, gibt es keine Chance mehr, sie einzuholen“. Seine Ermunterung ans Publikum: „Denken Sie die Welt komplett neu!“

Wachrütteln will zum Abschluss auch Christian Bredlow, Geschäftsführer der Digital Mindset GmbH, der dem Publikum den Spiegel des eigenen Zauderns vorhält. „Sie haben hier heute viel gehört und gehen morgen wieder in den Betrieb und werden nichts ändern. Denn das E-Mail-Postfach ist ja voll, und dann kommt ja schon bald das Wochenende...“ Die große Herausforderung sei es jetzt, die Arbeitnehmer mitzunehmen, wenn der Arbeitsplatz plötzlich digital wird. „Wir müssen die Unternehmen agiler machen und unsere verstörten Mitarbeiter mitnehmen.“ Das ist das Schlusswort eines Arbeitgeberforums 2020, das zum Nachdenken bewegt und viele Chancen aufzeigt.

» Web: www.agv-lueneburg.de

pital in zehn Jahren noch exakt 10 000 Euro raus. Das ist die Realität.“

„Echte Vernunft gegen Künstliche Intelligenz“

Mit Künstlicher Intelligenz werden sich all diese Probleme zwar nicht unbedingt lösen lassen, aber der Blick, den Thea Dorn auf das Thema warf, schaffte zumindest ein wenig Gelassenheit. Ihr Thema: „Echte Vernunft gegen Künstliche Intelligenz“. Auch sie sieht zwei Pole: hier die Angst vor der fortschreitenden Verblödung des Menschen, dort die euphorische Einschätzung, wonach das Menschsein nun eigentlich erst richtig anfange. Disruption, also die Verdrängung etablierter Technologien und Prozesse durch neue Technologien, sei ein konsequenter Schritt in der Entwicklung. Als Beispiele nannte die Referentin den Buchdruck, das erste Telegramm und natürlich die Industrialisierung. Neu sei die Geschwindigkeit: „Hätte Luther Goethe besucht, so hätte er kaum einen großen Unterschied festgestellt – obwohl 200 Jahre dazwischen liegen. Heute geht alles rasend schnell, und es sind fast alle Lebensbereiche betroffen.“ Ein Beispiel: digitale Uhren, die Vitaldaten speichern und auswerten. Thea Dorn: „Wird das irgendwann zur Pflicht? Und falls ja, bekomme ich keinen günstigen Krankenkassentarif, weil die Datenlage dagegen spricht?“ Ihre Prognose: „Wir werden uns in den nächsten Jahren massiv, und zwar sehr massiv, mit der Frage auseinandersetzen, ob wir uns durch KI rigiden Überwachungstechniken oder nur Steuerungstechnologien aussetzen wollen. Wir sollten die eigene Urteilskraft nicht an der Garderobe abgeben. KI-Systeme sind im Grunde hochspezialisierte Fachidioten. Das ist kein Problem, solange wir die Kontrolle haben.“

Personalgewinnung: „Wir demonstrieren, was für ein tolles Unternehmen wir sind“

Digitalisierung ist die eine große Herausforderung für Unternehmen in der heutigen Zeit, Mitarbeitergewinnung eine andere. Auch da sind angesichts von Nachwuchsmangel neue Denkweisen gefragt – Sara-Kim Pellmann und Felix Twick von der Energy AG stellen ihre neuen Wege vor. Der Energieversorger aus Hannover hat sich vergeblich um Digitalisierungsfragen geäußert, Headhunter winkten mit Hinweis auf einen leergefegten Arbeitsmarkt ab. Eine Task Force wurde eingerichtet, die völlig neu dachte: Als Bewerbung reichte zum Beispiel kurz der Link auf das Profil bei einem sozialen Kontakt Netzwerk. „Niemand hätte sich die Mühe gemacht, um Anschreiben, Lebensläufe und Qualifikationen herunterzuladen“, weiß Pellmann. Zuvor hatte sich die Task Force informiert, auf welchen Plattformen sich Digitalexperten austauschen und diese dann gezielt nach Bewerbern durchstöbert. „Wir führen auch nicht die klassischen Bewerbungsgespräche, bei denen die Kandidaten zeigen müssen, wie hoch sie springen können, sondern ganz im Gegenteil: Wir demonstrieren, was für ein tolles Unternehmen wir sind“, erläutert Twick. Das Umdenken zeigt Erfolg: In sieben Monaten generierte Energy 350 Bewerbungen.

GEMEINSAM FÜR HARBURG

Das Citymanagement Harburg ist seit über 10 Jahren als Public-Private-Partnership-Modell mit privatwirtschaftlicher und bezirklicher Unterstützung für die Erhöhung der Akzeptanz, die Optimierung der Aufenthaltsqualität sowie die Förderung der allgemeinen Attraktivität Harburgs im Einsatz. Als Interessenvertreter der Einzelhändler, Dienstleister, Hotel- und Gastronomiebetriebe sowie der Grundeigentümer, vertreten wir mittlerweile 85 aktive Mitglieder mit insgesamt 385 Unternehmen in Harburg. Machen auch Sie mit und stärken Harburg!

www.CITYMANAGEMENT-HARBURG.de



Citymanagement

Stadtmarketing

Tourismus

Veranstaltungen

BID Sand-Hölertwiete



Neu ist die Situation auch für die 40 Mitarbeiter, die Filialeleiter Horst Stender am Sand in Harburg zugeordnet sind. Das Foto zeigt ihn vor dem offenen Workpool.



Zwölf Beratungsräume hat die Haspa-Filiale am Sand – alle mit Harburger Namen.



Holger Knappe steht vor der Event- und Ausstellungsfläche, die lokale Unternehmen für Produktpräsentationen nutzen können.

Es gibt ihn also doch noch: den „Beachclub“ in Harburg. Er liegt zentral, ist gemütlich und in Wahrheit einer von insgesamt zwölf Beratungsräumen, die die Haspa in der neu gestalteten Filiale am Sand eingerichtet hat. Alle tragen Namen, die für Harburg stehen: Sand, Schlossinsel, Süderelbe, Kanalplatz, Binnenhafen – all diese Orte gibt es wirklich, bis auf den eingangs erwähnten Beachclub. Dieser Raum ist sozusagen Reminiszenz an vergangene Strand-Zeiten am Veritaskai und zugleich Ausdruck der Hoffnung, denn nicht wenige Harburger hätten gern wieder einen urigen Binnenhafen-Club mit Holzbuden, Liegestühlen und Caipi in der Abendsonne. Die Haspa hat dies in ihrem neuen Konzept aufgenommen und damit gezeigt, dass sie die Harburger versteht. Genau das ist das Kernthema des neuen Filialkonzeptes, das bereits deutlich Früchte trägt, wie die beiden Regionalbereichsleiter Holger Knappe und Arent Bolte bestätigen.

Kundenfrequenz deutlich gesteigert

Mehr als 100 Filialen der Hamburger Sparkasse werden derzeit umgebaut – ein 30-Millionen-Euro-Projekt von großer Tragweite für das Unternehmen, denn dahinter verbergen sich nicht nur hohe Investitionen, sondern eine neue Kundenansprache und ein neues Mitarbeiterverhalten. Holger Knappe: „Unsere Mitarbeiter sind jetzt in der Gastgeberrolle.“ Und Arent Bolte fügt hinzu: „Das alte Bank-Konzept funktioniert besonders für junge Menschen nicht mehr. Deshalb haben wir vieles geändert. Das fing damit an, dass wir die Krawatten abgelegt haben. Wir wollen unseren Kunden auf Au-

genhöhe begegnen.“ Und das kommt offenbar gut an. Gut die Hälfte der Filialen ist mittlerweile umgestaltet. Zentraler Punkt ist stets der Nachbarschaftstisch. Es gibt Kaffee gratis und WLAN. Wer „ganz nebenbei“ ein finanzielles Thema ansprechen möch-

te, findet einen aufgeschlossenen Mitarbeiter und einen ruhigen Ort zum Beispiel im Raum „Beachclub“. Hier lässt sich alles besprechen. Holger Knappe: „Mittlerweile haben wir reichlich Erfahrungen mit dem neuen Konzept gemacht. In den umgebauten Fi-

lialen steigt die Kundenfrequenz im Durchschnitt um 25 Prozent. Und wir gewinnen 20 Prozent mehr Neukunden im Vergleich zu den nicht umgebauten Filialen.“ So ist es auch in Buchholz, wie Arent Bolte sagt: „Wir haben die Hemmschwelle abgebaut. Das

„Wir treffen uns im Beachclub . . .“

Die neue Haspa-Filiale am Sand in Harburg spielt die lokale Karte – Arent Bolte und Holger Knappe ziehen eine positive Zwischenbilanz



Informationen, Kommunikation und nachbarschaftliches Miteinander am Nachbarschaftstisch – das ist der jeweils zentrale Ort jeder neuen Filiale und kommt bei den Kunden gut an, wie die Regionalbereichsleiter Arent Bolte (links) und Holger Knappe in der Filiale Sand in Harburg bestätigen.

Fotos: Wolfgang Becker

macht sich sehr positiv bemerkbar.“ Neue Besprechungsräume, modernes Interieur, eine neue Beratungskultur – das ist alles gut, aber es braucht mehr, um so einen Ort mit neuem Leben zu erfüllen. Deshalb rekrutiert die Haspa aus den Mitarbeitern vor Ort jeweils einen „lokalen Botschafter“. Knappe: „Dazu suchen wir jemanden, der Spaß an der Aufgabe hat. Ich hatte ein Gespräch mit einem Kassierer, der 35 Jahre lang nur kassiert hatte, aber nun keine Kasse mehr hat. Dann fragt man schon mal, was er denn sonst noch kann. Seine Antwort: „Ich kenne die Menschen.“ Genau das brauchen wir – Mitarbeiter, die sich in ihrem Stadtteil auskennen und eine Beziehung zu den Menschen dort haben. So erleben wir dann, dass selbst ältere Mitarbeiter plötzlich völlig neue Begabungen zeigen und sich mit Freude daran machen, zum Beispiel Veranstaltungen in der Filiale zu organisieren.“ Arent Bolte: „Wir wollen einfach näher an die Menschen vor Ort heranrücken, mit ihnen im Gespräch sein und am langen Ende natürlich auch Geschäfte machen. Auf einer nachbarschaftlichen Vertrauensbasis.“ Drei Wochen lang war die Filiale Sand wegen Umbau geschlossen. In der Zeit wurden die 40 Mitarbeiter geschult. Auch in Heimfeld hat sich die Haspa bereits neu aufgestellt und zur Eröffnung ein erstes Thema präsentiert: einen Vortrag von Sophie Rosentreter („Ilse weite Welt“), die sich auf unverkrampfte Weise mit dem Thema Demenz auseinandersetzt. Holger Knappe: „Das kam so gut an, dass wir sie jetzt richtig in das Haspa-Projekt eingebunden haben. So ein Thema geht viele Menschen an. Die kommen zu uns. Das hat einen Mehrwert.“

Web: www.haspa.de

Citymanagement made in Harburg

Kontinuität, Kreativität und Engagement: Der Verein hat Vorbildcharakter für ganz Hamburg



Der neue Vorstand entspricht dem alten: Bernd Meyer (von links) mit Geschäftsführerin Melanie-Gitte Lansmann und seinen Vorstandskollegen Melanie Wittka, Valbone Scharfenberg, Julita Hansen sowie Lühr Weber. Nicht anwesend waren Uta Rade und Nina Gramulla-Wedler.

Foto: Martina Berliner

Info

Ziele des 1998 unter dem Namen „Aktionsgemeinschaft Harburg“ gegründeten Vereins sind die Wiederbelebung der Harburger Innenstadt sowie die Vertretung und Förderung von Betrieben der Citywirtschaft. Im Jahr 2012 übernahm die Aktionsgemeinschaft das bereits 2009 eingerichtete Citymanagement und benannte sich in Citymanagement Harburg e.V. um. Derzeit hat der Verein 86 aktive Mitglieder mit insgesamt 380 Unternehmen. Die Zahl ist seit längerer Zeit stabil. 2019 standen sieben Austritten – fast ausschließlich wegen Geschäftsaufgabe – sechs Neumitgliedschaften gegenüber. mab

war der Vorstand stark von Männern geprägt“, sagt sie und lässt durchblicken, dass sie den Erfolg unter anderem geballter Frauenpower zuschreibt. Es gäbe jetzt eine enge Vernetzung und vertrauensvolle unkomplizierte Zusammenarbeit ohne Konkurrenzdenken. „Wir treffen uns oft ganz spontan mal eben auf einen Kaffee.“ Seit April vergangenen Jahres ist die Verschönerung des historischen Stadtkerns rund um den Marktplatz ein Dauerthema im Verein. Zwar werden die wichtigsten Bauarbeiten bis zum Sommer erledigt sein, aber die Aufwertung soll weitergehen. „Die Verlängerung der Verträge

zum Business Improvement District (BID) Sand/Höhlertwiete wird vorbereitet“, sagt Melanie-Gitte Lansmann. Der zweite verkaufsoffene Sonntag, geplant für den 5. April, fällt der Corona-Krise zum Opfer. Mit der Bühne für alle sollte der neu gestaltete Harburger Sand eingeweiht werden. Auch diesmal sollten wieder zahlreiche Akteure aller Couleur die Besucher begeistern. Am 27. September steigt auf dem Marktplatz das beliebte Herbstfest. Der verkaufsoffene Sonntag am 8. November geht wieder mit Kulturtag und Laternenumzug einher. Kultur wird in Harburg zunehmend groß geschrieben. Das Freilicht-Bühnen-Festival „Sommer im Park“ (21-30. August) und

die zeitversetzte Live-Übertragung einer Aufführung der Hamburger Staatsoper auf den Harburger Rathausplatz (5. September) sind nur zwei der Highlights, an deren Organisation das Citymanagement beteiligt ist.

Neuer Pop-up-Store

Management und Kulturschaffende sind auf gegenseitige Unterstützung angewiesen. Das zeigt auch ein Pop-up-Store, der von April bis mindestens zu den Sommerferien im Phoenix-Center bestehen wird. Zur Ergänzung des Info-Shops in der Höhlertwiete soll an gut frequentierter Stelle kurzzeitig eine zweite Anlaufstation für Harburg-Novizen und Souvenirjäger entstehen. Harburger Merchandise-Artikel von Kalendern über Taschen und Harburger-Berge-Honig bis zu Küchenhandtüchern sind gefragt. Der Info-Shop wird von Künstlern betreut, die dort eigene Werke anbieten. „Mit unserer knappen Personaldecke könnten wir das allein nicht leisten. Aber gemeinsam klappt es wunderbar“, erklärt Melanie-Gitte Lansmann.

Auch in finanzieller Hinsicht ist gemeinsames Engagement unabdingbar. Das Citymanagement Harburg wird vom Bezirksamt, dem ECE Phoenix Center, der Sparkasse Harburg-Buxtehude und den Vereins-Beiträgern getragen. Die derzeitige Laufzeit des Projekts endet im kommenden Jahr. Alle Beteiligten hoffen, dass es eine Verlängerung über 2021 hinaus gibt. „Aber man kann nie sicher sein, ob nicht einer der Finanziers abspringt. Oder ob es uns gelingt, weitere Sponsoren zu gewinnen“, sagt Melanie-Gitte Lansmann. An ihr soll es jedenfalls nicht scheitern. Sie hat dem Vereins-Vorstand bereits mündlich zugesichert, dass sie langfristig als Geschäftsführerin des Citymanagements zur Verfügung stehen wird. mab

Web: www.citymanagement-harburg.de

Geballte Frauenpower

Citymanagerin Melanie-Gitte Lansmann freut sich auf weitere weibliche Unterstützung. „Als ich hier vor sechs Jahren anfang,

Manchmal passt einfach alles zusammen: Mit der Fusion der Harburger Kanzlei SchlarmannvonGeyso – Rechtsberatung, Steuerberatung und Wirtschaftsprüfung – und der digitalen Steuerberatungsgesellschaft Tödter & Partner aus Hamburg-City ist eine Verbindung entstanden, die alle Beteiligten als Win-win-Situation bezeichnen. Zusätzlich wurde der neue Geschäftsbereich Consulting gegründet, in dem die drei Beratungsfelder Digitale Effizienz, Strategieentwicklung und Corporate Finance angeboten werden. Mit dem Hauptstandort im Harburger Binnenhafen und dem Büro in Buchholz verfügt die Kanzlei vor allem bei Mittelständlern und Unternehmen im Hamburger Süden über ein starkes Netzwerk. Mit der Fusion und in diesem Zuge der Erweiterung des Standortes an der Alster wird das Netzwerk nun weiter nach Norden entwickelt. Tatsächlich kommt bereits jetzt jedes zweite Mandat von SchlarmannvonGeyso aus dem Bereich nördlich der Elbe, wie der geschäftsführende Partner Michael Niemeyer sagt. Auch in der neuen Konstellation sieht sich das Unternehmen als klassischer Partner des Mittelstandes. Das machte SchlarmannvonGeyso auch für Arne Tödter interessant, der an seinem Standort an der Alster 20 Mitarbeiter beschäftigt und seinen Mandanten nun auch Wirtschaftsprüfung und Rechtsberatung bieten hat. Im Gegenzug profitiert SchlarmannvonGeyso von der Digitalisierungsexpertise, die Tödter über Jahre aufgebaut hat.

Das Ziel: Finanzieller Status in Echtzeit

Arne Tödter: „Wir sind sehr stark auf dem Gebiet der Digitalisierung. Aber gerade in unserer Branche geht der Trend eindeutig zur ganzheitlichen Beratung. Die Mandanten wollen eine Lösung aus einer Hand. Zudem gibt es viele Querverbindungen gerade aus der Steuerberatung hinein in die Wirtschaftsprüfung und die Rechtsberatung. Jetzt haben wir alle Spezialisten unter einem Dach.“ Und: „Im Bereich der Steuerberatung findet ein großer Veränderungsprozess statt. Viele Dinge werden digital erledigt – das geht schon in Richtung Automatisierung



Seit Ende 2019 ein Team: Michael Niemeyer (von links), Arne Tödter, Falko Brejla (leitet den Geschäftsbereich Consulting), Olaf Oestreich und Carsten Schwerdtfeger.

Foto: SvG/Lina Nguyen Fotografie

So reagiert SchlarmannvonGeyso auf die Herausforderung der Digitalisierung

B&P-GESPRÄCH Michael Niemeyer, Arne Tödter und Falko Brejla über die Hintergründe der Neuaufstellung und Ausweitung der Kanzlei

und betrifft Themen wie Steuererklärung, Finanzbuchhaltung, Lohnbuchhaltung und Jahresabschluss. Treiber dieser Entwicklung sind die Finanzverwaltungen, aber eben auch die Mandanten selbst.“

Während sich SchlarmannvonGeyso und Tödter gegenseitig vervollständigen (und künftig unter SchlarmannvonGeyso Rechtsanwälte Steuerberater Wirtschaftsprüfer

Partnerschaft mbB firmieren) kommt mit Falko Brejla ein ausgewiesener Unternehmensberater ins Spiel, der Unternehmensentwicklung strategisch angeht und zuletzt für Roland Berger gearbeitet hat. Er sagt: „Die neuen Prozesse machen alles schneller. Die Unternehmen stehen unter hohem Effizienzdruck – eine Folge steigender Kosten.“ Michael Niemeyer: „Die Unternehmen

brauchen deshalb Partner, die da mithalten können. Wir können das.“ Niemeyer weiter: „Früher lieferte der Mandant seinen Ordner ab und bekam ihn nach vier Wochen zurück. In dieser zeitlichen Lücke wusste er nicht, wo er finanziell steht. Heute führen wir den Belegfluss, die Auswertung und die Archivierung zusammen – mit dem Ziel: Der Mandant weiß zu jeder Zeit, wie die finanzielle

Situation im Unternehmen ist.“ Der verdigte Buchprüfer, Steuerberater und Rechtsanwalt weiß aber auch, dass selbst große Unternehmen durchaus damit zu kämpfen haben, Prozesse effizient zu steuern. Was sich einleuchtend und einfach liest, ist in der Umsetzung zumeist sehr ambitioniert.

Falko Brejla: „Ein Thema sind beispielsweise die Schnittstellen zwischen den Mandanten und der Kanzlei.“ Weil dieses Feld, das zunehmend von der Digitalisierung bestimmt wird, für viele Unternehmen durchaus noch diffus ist, bietet er stark nachgefragte Workshops an. So können die Schwachstellen im IT-System und in den Prozessen geortet werden. Konkret geht es da beispielsweise um die Vermeidung doppelter Datenaufnahme, um die Steuerung der Kommunikation und um die Qualitätsverbesserung der Schnittstellen.“ Datensicherheit, Cloud-Lösungen, IT-Sicherheit – all diese Themen hat er im Blick und weiß: „Das zählt zu den wichtigsten Bedürfnissen der Kunden – nichts ist schlimmer als der Verlust der Daten.“ Arne Tödter: „Mit all diesen Fragestellungen sind viele Unternehmer schlichtweg überfordert. Datensicherheit ist das große Zukunftsthema. Da können wir helfen.“

Auch wenn SchlarmannvonGeyso mit 151 Mitarbeitern durchaus eine respektable Größe hat, betont Michael Niemeyer: „Wir können sowohl kleine Mandanten als auch sehr große mit eigener Buchhaltung bedienen. Und das zu einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis.“ Die drei geschäftsführenden Partner der Kanzlei – Michael Niemeyer, Olaf Oestreich und Carsten Schwerdtfeger – sehen in der neuen Aufstellung eine optimale Basis für weiteres Wachstum in der Metropolregion Hamburg.

» Web: www.schlarmannvongeyso.de

KOLUMNE



Business & Health

Von **DR. MED. INES KOWALEWSKI**, Oberärztin der Abteilung für Kardiologie an der Helios Mariahilf Klinik Hamburg

Mehr Aufmerksamkeit fürs weibliche Herz

Wir alle kennen diese Filmszenen, in denen sich ein Mann mit schmerzverzerrtem Gesicht an die Brust greift, nach Luft ringt und zu Boden sinkt. Er hat einen Herzinfarkt. Bei einer Frau wäre diese Szene möglicherweise weniger dramatisch. Denn obwohl sowohl Männer als auch Frauen bei einem Herzinfarkt das Gefühl haben können, es wird eng in der Brust und die Luft wird knapp, sind die Symptome bei Frauen meist weniger typisch als bei Männern. Frauen klagen häufig über deutlich unspezifischere Symptome wie Müdigkeit, allgemeine Schwäche oder leichte Kurzatmigkeit.

Herzkrankheiten zählen bei Frauen zu den häufigsten Todesursachen. Frauen sterben im Durchschnitt häufiger als Männer an Herzkrankheiten. Insbesondere bei Herzschwäche, Herzrhythmusstörungen und Herzklappenkrankheiten liegt die Sterblichkeit deutlich höher. Um auf die Herzgesundheit von Frauen aufmerksam zu machen, haben wir im Februar den „Zieh etwas Rotes an“-Tag gefeiert. Rote Hemden, rote Socken, rote Schals in der Klinik. Viele Frauen bringen ihre Beschwerden nicht mit einer Herzkrankheit in Verbindung, auch weil diese häufig untypisch sind. Beispielsweise wird ein Herzinfarkt gemeinhin mit starken Schmerzen im Brustkorb und im linken Arm in Verbindung gebracht. Dieses Muster tritt bei Frauen jedoch viel seltener auf als bei Männern. Bei ihnen sind die Schmerzen oft schwächer ausgeprägt, ziehen eher in den Rücken als in den Brustkorb oder bleiben sogar ganz aus, während Begleitsymptome wie Übelkeit oder Schwächegefühl häufiger auftreten. Auch andere Herzkrankheiten gehen bei Frauen mit untypischen

Symptomen einher. Das führt dazu, dass Frauen seltener zum Arzt gehen und dadurch auch später behandelt werden, dabei ist ihre Herzgesundheit deutlich bedroht.

Unterschwellige Symptome

Auch wenn die Symptome nur unterschwellig auftreten, können sie tödliche Konsequenzen haben. Und es kommt noch etwas hinzu: Frauen wählen seltener den Notruf. Die mediale Welt ist dominiert vom männlichen Herzinfarkt, sodass Frauen oftmals gar nicht auf die Idee kommen, betroffen zu sein. Doch alle 43 Sekunden hat irgendwo auf der Welt jemand einen Herzinfarkt. Ursache hierfür sind verengte Herzkranzarterien, die den Herzmuskel nicht mehr ausreichend mit sauerstoffreichem Blut versorgen können – und es kommt zu einer Schädigung des Herzmuskels in diesem Bereich.

Risikofaktoren für eine solche Verengung der Herzkranzgefäße sind Bluthochdruck, Zuckerkrankheit, erhöhte Blutfette, Rauchen, Übergewicht und eine Vorbelastung für Herzinfarkte in der Familie. Jede Minute stirbt eine Frau an einer Herzkrankheit. Denn 90 Prozent aller Frauen bringen einen oder mehrere Risikofaktoren hierfür mit.

Dabei sind Herzinfarkte vermeidbar. Hier setzt der „Zieh etwas Rotes an“-Tag an: Er wirbt für regelmäßige Herzuntersuchungen und für ein stärkeres Bewusstsein gegenüber den genannten Risikofaktoren. Und ganz nebenbei sorgt er für viele bunte Farbtupfer im Februar-Grau. Machen Sie mit: Es ist nie zu spät, an Ihr Herz oder an das Ihrer Lieben zu denken!

Wi warrt grötter un söökt

För uns ne'e 6-delige Kindertagesstätte in Harsfeld söökt wi af
01. August 2020

- **Erzieher un Sozialassistenten (m/w/d)**
de de vulle Tiet oder enige Stünnen arbeiden wüllt.

Se

- hebbt den Beroop lehr
- arbeidt gern mit Kinner
- arbeidt gern mit annere Kollegen tohoop
- arbeidt gern mit de Familien un weet mit jüm ümtogohn
- möögt all Minschen, egal woken dat is un wo he her kummt

Bi uns

- gifft dat godet Geld för gode Arbeit liek TVÖD
- gifft dat en betriebliche Altersvorsorge in ´n VBLU
- betohlt de Arbeitgever en Toschuss to de VWL
- gifft dat en Unfallversekern
- kann man för weniger Geld in bestimmte Rebeden inköpen
- künt Se Ehr Ideen bi ´n Opbo vun de ne'e Kita inbringen
- künt Se an de pädagogische Utrichten vun de Kita mitarbeiden
- betohlt de Arbeitgever gode Foort- un Wiederbillen
- gifft dat en Fachberoden
- Wesselprämie

Sünd Se neeschierig worrn? Ehr Bewarven schickt Se bidde, gern per E-Mail, denn over blots in ´n PDF-Format, an:

DIE BÖRNE Gemeinnützige Gesellschaft
für Soziale Dienste mbH
Frau Stefanie Mencke
Claus-von-Stauffenberg-Weg 10
21684 Stade
s.mencke@dieboerne.de



Gemeinnützige Gesellschaft
für Soziale Dienste mbH

Sie verstehen kein Plattdeutsch? Näheres auch zu weiteren
ausgeschriebenen Stellen erfahren Sie unter www.dieboerne.de

Vorbereitung auf die Zeit nach der Krise

Carsten Tippe (MIT Harburg-Land) über die Chancen des neuen Fachkräfteeinwanderungsgesetzes und die Ausbildungssituation

In Deutschland sind 1,4 Millionen Stellen unbesetzt, fast jedes zweite Unternehmen klagt über Schwierigkeiten bei der Suche nach geeigneten Arbeitskräften – so war es noch bis vor wenigen Wochen. Mittlerweile hat die weltweite Corona-Pandemie eine umfassende, vor allem aber unvorhersehbare Krisensituation herbeigeführt, die viele Unternehmen in teils massive Probleme stürzt und deren Auswirkungen zum heutigen Zeitpunkt noch nicht absehbar sind. Wenn die Aussagen der Virologen stimmen, wird sich die Lage jedoch wieder beruhigen – was darauf schließen lässt, dass sich die Wirtschaft nach einem globalen Absturz wieder erholen dürfte. Der Fachkräftemangel wird spätestens dann wieder zum Thema, denn in Deutschland ist er vor allem demographischen Ursprungs.

Carsten Tippe, stellvertretender Vorsitzender der MIT Harburg-Land: „Der Fachkräftemangel ist eines der zentralen Probleme der deutschen Wirtschaft und insbesondere der mittelständischen Unternehmen im Handwerk, im Gesundheitsbereich und in den freien Berufen.“ Er verweist auf das Anfang März in Deutschland in Kraft getretene Fachkräfteeinwanderungsgesetz: „Auf lange Sicht kann die erleichterte Zuwanderung von Fachkräften sicherlich dazu beitragen, das Umsatz- und Ertragspotenzial deutscher Unternehmen zu erhöhen und einen wichtigen Beitrag zur Sicherung ihrer Innovations- und Wettbewerbsfähigkeit leisten. Doch ist mehr notwendig, um den Bedarf im Mittelstand zu decken – und nicht nur

den der Industrie.“ Jahrzehntlang sei die demographische Entwicklung der Bevölkerung von der Politik ignoriert worden. Die anspruchsvollen, hoch spezialisierten und sehr verschiedenen Anforderungen im deutschen Mittelstand erfordern langjährige Erfahrungen. Der Vergleich mit den bestehenden Regelungen im EU-Ausland zeige, so der Steuerberater und Wirtschaftsprüfer, dass die deutschen Fachkräfte – gerade im Handwerk – oft über ein deutlich höheres Qualifikationsniveau als ihre ausländischen Kollegen verfügten. Hier biete das Fachkräfteeinwanderungsgesetz einen Ansatzpunkt zu einer positiven Entwicklung, aber keinen schnellen Erfolg. In Branchen mit vergleichbaren Anforderungen (Gesundheitswesen, IT) seien jedoch deutlich positive Impulse zu erwarten.

Ausbildung: Wer abwirbt, soll zahlen

Tippe weiter: „Ausbildung ist der Schlüssel zur Qualifikation. Der Mittelstand trägt die Hauptlast der Ausbildungsanstrengungen in Deutschland. Hier sind die Aufwendungen angestiegen. Im Gegensatz dazu haben die Dax-Unternehmen ihre Ausgaben für die duale Berufsausbildung gesenkt. Es gibt Meldungen, dass das größte deutsche Softwareunternehmen SAP keinen Auszubildenden beschäftigt. Kaum zu glauben! Gleichzeitig werben die Großunternehmen gerne die gut ausgebildeten Mitarbeiter im Mittelstand ab. Warum dann noch ausbilden?“

Der Winsener unterstützt die Forderung, dass die Ausbildung zu vergüten ist, wenn ein Mitarbeiter unmittelbar nach der Ausbildung von der Industrie abgeworben wird. Weiterhin sei zu prüfen, ob eine Ausbildungsumlage von allen Betrieben erhoben werden sollte, die nicht ausbilden. Tippe: „Eine Selbstverständlichkeit im Handwerk; doch wo ist der Anteil der Großunternehmen an dieser gesellschaftlichen Aufgabe?“

Hintergrund: Fachkräfteeinwanderungsgesetz

Damit deutsche Unternehmen Fachkräfte leichter aus Ländern jenseits der Europäischen Union anwerben können, trat am 1. März 2020 das Fachkräfteeinwanderungsgesetz in Kraft – das ist inhaltlich zwar immer noch sinnvoll, aktuell aber wegen der Corona-Pandemie obsolet. Dennoch, mit Blick auf die Zeit nach der Krise: Der Gesetzgeber erleichtert es den Unternehmen, Fachkräfte mit qualifizierter Berufsausbildung aus dem EU-Ausland anzuwerben. Bislang gab es hier Vereinfachungen für Akademiker sowie in sogenannten Mangelberufen. Ansonsten musste erst geprüft werden, ob nicht auch ein deutscher oder europäischer Bewerber zur Verfügung steht. Diese Vorrangprüfung entfällt jetzt bei anerkannter Qualifikation des Bewerbers, guten Deutschkenntnissen des Bewerbers und unter der Voraussetzung, dass der Lebensunterhalt selbst gesichert werden kann. Um das Anerkennungsverfahren zu durchlaufen, kann der geeignete



Carsten Tippe (52) ist geschäftsführender Gesellschafter einer auf den Mittelstand ausgerichteten Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft (AGORA Carsten Tippe GmbH) mit Sitz in Harburg. Neben seiner beruflichen Tätigkeit ist er stellvertretender Vorsitzender der Mittelstandsunion MIT im Landkreis Harburg, stellvertretender Vorsitzender der Mittelstandsunion MIT im Bezirk Nord-Ost Niedersachsen sowie MIT Vorstandsmitglied im Land Niedersachsen.

Kandidat für sechs Monate nach Deutschland einreisen, um sich einen Arbeitsplatz zu suchen. Weitere Wege sind die Vermittlung durch die Bundesagentur für Arbeit aus anderen Staaten. Das Fachkräfteeinwanderungsgesetz bietet den Rahmen, den alle Beteiligten jetzt füllen müssen. Die Bundesagentur für Arbeit, Verbände und Kammern setzen sich im In- und

Ausland dafür ein, dass sich die Jobbörsen weiter beleben und die auswanderungswilligen Fachkräfte klare Ansprechpartner finden. Im ersten Schritt war geplant, unter anderem auswanderungswillige Fachkräfte aus Brasilien, Vietnam, Mexiko oder den Philippinen anzuwerben – was sich Stand heute bis auf Weiteres erledigt haben dürfte.



Freute sich über einen schlagfertigen und kurzweiligen Gast mit Sendungsbewusstsein: hit-Technopark-Inhaber Christoph Birkel kurz vor dem Vortrag mit Ewald Lienen.

Foto: Oliver Hardt/AEMEDIA

Er hatte sich gut vorbereitet: „Was wollen Sie eigentlich von mir?“ Mit dieser Frage überraschte Ewald Lienen, ehemaliger deutscher Stürmerstar, Trainer und heute Technischer Direktor beim FC St. Pauli, seinen Gastgeber Christoph Birkel im hit-Technopark sowie etwa 200 Gäste, die sich für den Innotalk 2020 angemeldet

hatten. Für gewöhnlich liegt die Antwort auf der Hand: ein paar Tipps zum Thema Motivation, Kommunikation und Wertschätzung von Mitarbeitern – zusammengefasst in der Frage „Was kann Wirtschaft vom Profifußball lernen?“ Die Herausforderung für den Redner: Vieles von dem, was er Unternehmern normaler-

„Das Herz der Menschen erreichen“

hit-Innotalk: Ewald Lienen (FC St. Pauli) über Handtaschen, Werte, Trainerlegenden und Wirtschaftswachstum

weise erzählt, wird im hit-Technopark bereits umgesetzt. Christoph Birkel in seiner Begrüßung: „Das Wichtigste sind unsere Mitarbeiter. Wir glauben daran, dass wir die Herausforderungen an die Zukunft nur im Netzwerk meistern können.“ Um das konkret umzusetzen, zieht Birkel derzeit alle Register. Vor diesem Hintergrund rannte Ewald Lienen mit seinem Thema offene Türen ein, allerdings waren unter den Zuhörern auch viele Gäste, die nicht im Technopark mit seinen 110 Unternehmen zu Hause sind. Fast zwei Stunden lang zog Lienen Parallelen zwischen dem Profifußball und der Wirtschaft. Darunter durchaus provokante Thesen wie beispielsweise diese: „Das Erzielen von Gewinnen kann nicht das ewige Kriterium für das Wirtschaften sein.“ Und: „Wir haben es mittlerweile mit Konzernen oder Konsortien zu tun, die wirtschaftlich stärker sind als ganze Staaten. Und wenn wir in Deutschland einen Rückgang beim Wirtschaftswachstum haben, bricht gleich

die Krise aus. Warum eigentlich? Diese Krise haben doch nur die Aktionäre. Warum wollen Menschen immer mehr Gewinne machen – nur um mit einer lächerlichen Louis-Vuitton-Tasche herumzulaufen und so ihre Persönlichkeitsdefizite zu kompensieren?“

Es geht um Charakterbildung

Lienens Antwort: Es gehe nicht um ständiges Wachstum, sondern um Charakterbildung. Er bemühte dazu eine interessante Analyse, die der von ihm sehr geschätzte und mittlerweile verstorbene US-Bestsellerautor Stephen Covey vor einigen Jahren erstellt hatte – 200 Jahre Literaturcheck. Lienen: „Er fand heraus, dass in der Literatur 150 Jahre lang Werte wie Fleiß, Treue, Demut, Ehre, Dankbarkeit und Bescheidenheit thematisiert wurden. In den jüngsten 50 Jahren ging es dann nur noch darum, wie ich nach außen wirke und welche Techniken ich ein-

setzen kann, um bestimmte Wirkungen zu erzielen.“ Lienen verpackte in seinem Vortrag, der auch mit einigen persönlichen Anekdoten sowie Einblicken in das Trainerleben bestückt war, einen Appell, die guten Werte wieder in den Mittelpunkt zu rücken: „Werte sind wie eine Landkarte, auf der wir uns orientieren können.“ Dies habe ihm auch in seiner Trainerzeit geholfen: „Ich war 38 Jahre alt, Trainer und hatte keine Ahnung, wie ich mit den Spielern umgehen sollte. Es ist wie in der Schule: Lehrer scheitern nicht am fehlenden Fachwissen, sondern an ihrem Umgang mit Schülern. So ist es auch mit Trainern und Spielern.“ Das habe er damals erkannt und für sich neu umgesetzt. Als herausragende Beispiele führte er Jupp Heynckes und Jürgen Klopp an. Lienen: „Wir müssen das Herz der Menschen erreichen, nicht nur die Leistung abrufen.“ Ein Tipp, der auch dazu geeignet ist, die Mitarbeiter in Unternehmen neu zu beflügeln. wb

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

BUSINESS & PEOPLE

IHR AUFTRIFF IM HAMBURGER SÜDEN

INTERESSIERT? Nehmen Sie Kontakt auf!

Die nächsten Ausgaben von **Business & People** erscheinen am: **26. Juni, 25. September und 4. Dezember 2020**

Wolfgang Becker (Objektleiter)
Telefon: 0 179 118 99 06
becker@business-people-magazin.de

Sönke Giese (Objektleiter Anzeigen)
Telefon: 0 41 61/51 67 518
giese@business-people-magazin.de

WWW.BUSINESS-PEOPLE-MAGAZIN.DE

Einfach effektiv:
Weiterbildung mit dem Hamburger Weiterbildungsbonus 2020

Jetzt bis zu 2.000 Euro Förderung sichern

Das Projekt wird aus dem Europäischen Sozialfonds ESF und von der Freien und Hansestadt Hamburg finanziert.

WEITERBILDUNGS BONUS

ZWEI:P

zwei P PLAN:PERSONAL gGmbH
Wendenstraße 493
20537 Hamburg
info@weiterbildungsbonus.net
www.weiterbildungsbonus.net
www.zwei-p.org

Hotline: 040 / 211 12 - 536

Europäische Union
Europäischer Sozialfonds ESF
Chancen fördern. Beschäftigung sichern

Hamburg

MIT Harburg-Land stellt sich neu auf

Der Vorsitzende, Frank Thöle-Pries, setzt auf Teamarbeit und regionale Themen



Setzt regionale Schwerpunkte: Frank Thöle-Pries, neuer Vorsitzender der MIT Harburg-Land.
Foto: Markus Höfemann

Nach dem Rückzug des langjährigen Vorsitzenden Wilfried Uhlmann aus dem Vorstand der Mittelstands- und Wirtschaftsunion Harburg-Land (MIT) im vorigen Jahr hat die CDU-nahe Vereinigung Frank Thöle-Pries (49) zum neuen Vorsitzenden gewählt. Der selbstständige Unternehmensberater aus Buchholz ist mit den Schwerpunkten Mittelstandsentwicklung und digitale Transformation europaweit tätig. Unter seiner Führung stellt sich die MIT nun neu auf und hat sich mehrere Ziele gesetzt, die der Vorsitzende so beschreibt: „Wir wollen politischer werden – und zwar mit einem regionalen Bezug. Wir wollen Ansprechpartner für den Mittelstand sein. Und wir wollen insgesamt sichtbarer werden – zum Beispiel durch neue Veranstaltungsformate. Dazu werden wir drei Arbeitskreise gründen.“

Thöle-Pries bezeichnet sich selbst als „Niedersachse durch und durch“ und hat Ende vorigen Jahres prominente Unterstützung erhalten: Wirtschaftsminister Dr. Bernd Althusmann ist Mitglied der MIT Harburg-Land geworden und stärkt damit die Präsenz im eigenen Wahlkreis. „Das hat uns natürlich sehr gefreut“, sagt Thöle-Pries, der sich selbst übrigens nicht als Unternehmensberater bezeichnet, sondern als Mittelstandsentwickler. Hier sieht auch die MIT mit ihren etwa 120 Mitgliedern den Schwerpunkt ihrer Zielgruppe. Besonders im Fokus des Vorsitzenden sind Unternehmensneugründungen: „Heute sprechen wir zumeist über Startups, aber wenn

jemand ein Uhrengeschäft eröffnet, dann eröffnet er Uhrengeschäft. Mit Startups meinen wir eher Unternehmungen mit Innovationscharakter. Mir ist wichtig: Als MIT haben wir alle neuen Unternehmen im Blick. Dort wollen wir unterstützen und Ansprechpartner sein.“ Während unter Wilfried Uhlmann häufig globalpolitische Themen in den Fokus gerückt wurden, will die neue MIT-Führung nun zurück zu den Wurzeln. Thöle-Pries: „Uns interessieren die regionalen und lokalen Themen. Zum Beispiel die Frage, warum es im Landkreis Harburg keine ausreichend große Veranstaltungshalle gibt, in der beispielsweise große Sportereignisse, Konzerte oder andere Events stattfinden können. Wir haben so erfolgreiche Sportler, aber die trainieren teilweise in Hamburg – mangels Platz. Hier zu einer verbesserten Situation zu kommen, das wäre ein Thema.“

Warum hat der Landkreis Harburg keine Veranstaltungshalle?

Der neue Vorstand: Aus dem erweiterten Vorstand rückte der Tostedter Wilfried Seyer (68), bis 2019 Geschäftsführer der Wirtschaftsförderung im Landkreis Harburg GmbH, als Schriftführer nach. Als Schatzmeister wurde der selbstständige Steuerberater und Wirtschaftsprüfer Holger Niemitz (55) aus Neu Wulmstorf gewählt. Mit den beiden stellvertretenden Vorsitzenden Dr. Heiner Austrup, Seevetal, und Carsten Tippe, Winsen, bleibt die Kontinuität der Vorstandsarbeit gewahrt. Beide wirken auch in Funktionen auf Landes- und Bundesebene an der politischen Interessenvertretung mittelständischer Unternehmen mit.

wb/MIT



Thema Unternehmenskultur: Wiebke Krohn, Arbeitgeberverband Lüneburg. Fotos: Sparkasse Lüneburg



Thema Mitarbeiter: Sabine Schölzel, Vorstandin der Sparkasse Lüneburg.



Thema Innovation: Prof. Dr. Sascha Spoun, Präsident der Leuphana-Universität.



Thema Disruption: Torsten Schrell, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Lüneburg.

Schon der Begriff Innovation weckt hier und da Nachfragen, denn ab wann liegt eigentlich eine Innovation vor? Und wenn sie vorliegt, ist sie eventuell sogar disruptiv? Damit wäre der nächste Begriff genannt, der seit einigen Jahren vor allem im Zusammenhang mit der Digitalisierung fällt und landläufig als Verdrängung tradierter Verfahren und Prozesse durch neue Ideen und Methoden verstanden wird. Noch ein Beispiel: Netzwerk-Ökonomie. Auch dieser Begriff steht für die neuen Zeiten, die besonders für mittelständische Unternehmen zu einer diffusen, aber dennoch sehr konkreten Herausforderung von existenziellem Ausmaß werden kann. Diffus, weil häufig schwer vorhersehbar. Ist der ökonomische Angriff aus dem Off erstmal erfolgt, wird es dann schnell sehr konkret. Um diese Themen ging es beim Jahresauftakt der Sparkasse Lüneburg, zu dem rund 300 Gäste ins Castanea Forum in Adendorf kamen.

„Denken Sie an einen Affen!“

Jahresauftakt der Sparkasse Lüneburg: Spannende Diskussion über Disruption und Unternehmenskultur

Was beispielsweise aus Sparkassensicht disruptiv ist, benannte der Vorstandsvorsitzende Torsten Schrell: die mittlerweile eingetretene Minuszinsphase. Wenn ein Unternehmen damit Geld verdient, dass es für verliehenes Geld Zinsen kassiert, wird es schwierig, wenn diese plötzlich bei Null oder noch darunter sind. Damit steht ein ganzes Geschäftsmodell auf dem Prüfstand – eine Herkulesaufgabe für alle Banken und Sparkassen, aber übrigens auch für die Versicherungsbranche. Seine Vorstandskollegin

Sabine Schölzel erläuterte, was es bedeutet, die Mitarbeiter auf dem Weg mitzunehmen. Schrell: „Dennoch sind wir gut durch das Jahr 2019 gekommen und mit dem Ergebnis sehr zufrieden.“

Prof. Dr. Sascha Spoun, Präsident der Leuphana-Universität, widmete sich in seinem Impulsreferat dem Begriff der Innovation. Sein Intro: „Denken Sie an einen Affen!“ Gelingt es einer Affenhorde, Knochen als Werkzeug oder gar Waffe einzusetzen, sei sie allen Konkurrenten überlegen, die das noch nicht erlernt

hätten. Heute würde es vielleicht „Vorsprung durch Forschung“ heißen.

Als Beispiel für Netzwerk-Ökonomie beschrieb Wiebke Krohn, Unternehmensberaterin im Auftrag des Arbeitgeberverbands Lüneburg, den Selbstversuch beim Bestellen eines Paares individuell gestalteter Sportschuhe im Internet („Wir nähern uns der Losgröße eins.“). So viel zur Digitalisierung. Ihr Fokus lag jedoch auf einem anderen Aspekt: der Unternehmenskultur. Krohn: „Mehr als 50 Prozent der Arbeitsplätze in deutschen Unternehmen

sind hochkomplex und die Aufgaben nicht dadurch zu bewältigen, dass der Chef Anweisungen gibt. Das sind heute die drei wichtigsten Mitarbeiterkompetenzen: das Lösen komplexer Problemstellungen, das kritische Denkfähigkeit und Kreativität. Hinzu kommt noch die Fähigkeit, unter unsicheren Bedingungen eigene Entscheidungen zu treffen.“ Daraus ergäben sich neue Anforderungen an die Führungskräfte. Wiebke Krohn: „Sie müssen cool sein und den Sinn erklären können.“ Kurzformel: Aus Chef wird Coach. Gefordert sei nicht Wissensmanagement, sondern eine Wissenskultur. Ihr Appell: „Transferieren Sie das Wissen der Babyboomer, die in den nächsten Jahren aus dem Berufsleben ausscheiden, auf die nächste Generation. Oder anders ausgedrückt: Sorgen Sie dafür, dass Ihre Leute mal zusammen ein Bier trinken...“

wb

» Web: www.sparkasse-lueneburg.de

TUTECH INNOVATION GMBH

Wissenstransfer auf allen Ebenen

Profitieren Sie von unserer Expertise mit EU-geförderten Forschungs- und Entwicklungsprojekten.

Wir finden für Sie passende Projektausschreibungen, organisieren multidisziplinäre, internationale Konsortien, helfen Ihnen konkret bei der Antragstellung und unterstützen Sie im Projektverlauf.

tutech.de



Große Pläne?

6.000 m²
Halle ab
4,50 €/m²

- Leicht andienbar im EG
- Inkl. Labor/Werkstatt
- LKW-Parkplätze
- Büros optional anmietbar

Jetzt anrufen
0800 404 088 009

Zum Tagen auf den Herzapfelhof

Hein Lühs und seine Tochter Meike haben das Hofcafé erweitert und einen Tagungsraum geschaffen

Der Bio-Obstbaubetrieb ist bekannt für seine frischen Marketingideen: Gravierte Äpfel mit Firmenlogo, Baumpatenschaften, fachliche Hofführungen, Selbstpflückaktionen und Saft-Verkostungen gehören neben kulinarischen Produkten zu den vielen Angeboten auf dem Herzapfelhof in Jork. Nun ist er für die zahlreichen Besucher und Touristen aus der ganzen Republik erweitert worden.

„Wir wollen mit der Erweiterung des Hofcafés die Saison verlängern und sehen es zudem als gute Schlechtwetterlösung“, sagt Bio-Obstbauer Hein Lühs. Veranstaltungen für bis zu 180 Personen können hier stattfinden. Die Einrichtung entspricht dem Charakter eines Hofladens: natürlich schlicht und gemütlich ausgestattet mit liebevoller Dekoration auf den Palettentischen. Ein kleines Podium macht aus dem Café einen Veranstaltungsraum, in dem die Gäste mit Kaffee und Kuchen oder herzhaften Suppen bewirtet werden.

Eine zweite neue Möglichkeit für Veranstaltungen ist der für 60 Personen ausgelegte Tagungsraum mit Dachterrasse und Blick auf die Baumreihen. „So eine Tagungsmöglichkeit zieht Gäste mit Bezug zur Obstbaubranche an. Pausen und Rahmenprogramm können mit

Bezug zur Praxis gestaltet werden“, ergänzt Tochter Meike Lühs. Aber auch branchenfremde Tagungsgäste, die hier zum Teambuilding zusammenkommen, oder welche, die von der Atmosphäre auf dem Land profitieren wollen, zählen zu den neuen Kunden.

Apfelbäume in Herzform angelegt

Mehr als 250 verschiedene Apfelsorten gibt es auf dem Herzapfelhof. Alles Bio und mit viel Herz angelegt – nämlich in Form eines Herzapfels. Auf 39 Hektar Fläche wird hier ein Teil der rund 300 000 Tonnen Äpfel geerntet, die pro Jahr im Alten Land produziert werden. Natürlich alles in reiner Handarbeit. Es handelt sich schließlich um einen zertifizierten Bio-Betrieb.

Da Bio und Nachhaltigkeit untrennbar miteinander verbunden sind, wird aus dem Apfel alles herausgeholt: Was sich nicht als Apfel in seiner reinsten Form verkaufen lässt, wird verarbeitet zu sortenreinen Säften, Apfelchips, Apfeltaees, Hochprozentigem und Marmeladen oder in anderer Form vermarktet. Das Apfel-Motiv schmückt Dekoartikel, Grußkarten und andere Souvenirs.

Alles und noch viel mehr zu finden im Hofladen. Und weil ihnen der Apfel so ans Herz gewachsen ist, bekommen manche auch noch ein Logo in Form eines, na klar, Herzens. Oder ein Firmenlogo, ganz wie es die Kunden wünschen. „Wat de Buur nich kennt, dat frett he nich“ hat hier keine Gültigkeit. Obstbau und Marketing liegen im Alten Land nah beieinander. Ein Konzept, das Schule macht im größten geschlossenen Obstbaubaugebiet Nordeuropas. bal

» Web: www.herzapfelhof.de



Bio-Obstbauer Hein Lühs und seine Tochter Meike haben ihr Hofkonzept erweitert und bieten jetzt Tagungsmöglichkeiten für Unternehmen an. Wer einen naturbelassenen Tapetenwechsel braucht, ist hier genau richtig. Fotos: Julia Balzer



Fragen zum Thema Corona?

Sehen & gesehen werden . . .

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@business-people-magazin.de, Stichwort: „Sehen und gesehen werden...“

Carsten Deecke

Partner | Wirtschaftsprüfer Steuerberater



Wir sind für Sie da!

DIERKES PARTNER
WIRTSCHAFTSPRÜFER STEUERBERATER RECHTSANWÄLTE

Veritaskai 4, 21079 Hamburg
Tel: 040-76 11 466-0
covid19@dierkes-partner.de
www.dierkes-partner.de



■ Klinikgeschäftsführer **Torge Koop** und der Ärztliche Direktor, **Dr. Christopher Wenck**, freuen sich über einen Neuzugang: Als neue Pflegedirektorin verstärkt **Franziska Müller** (Foto, 38) die Klinikleitung der Helios Mariahilf Klinik Hamburg. Mit ihr gewinnt das Haus eine kompetente Kollegin, die aus dem Norden in den Süden Hamburgs wechselte. Die gebürtige Berlinerin hatte nach dem berufsbegleitenden Studium im Gesundheits- und Sozialmanagement zuletzt die pflegerische Leitung der Tagesklinik Horn parallel zu ihrer Tätigkeit als stellvertretende Pflegedienstleitung im Betriebsteil Wandsbek der Asklepios Klinik Nord und der Stationsleitung für affektive Erkrankungen übernommen. Sie bringt umfassende Kenntnisse im Gesundheits- und Personalmanagement mit.

» Kurz vor Redaktionsschluss gab Helios bekannt, dass sich Torge Koop künftig anderen Herausforderungen außerhalb von Helios widmet. Die Entscheidung dazu wurde mit Dr. Marc Baenkler, Regionalgeschäfts-

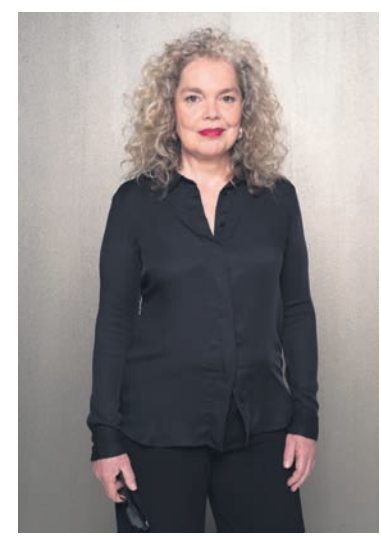
führer der Helios Region Nord, gemeinsam und in gegenseitigem Respekt aufgrund unterschiedlicher Auffassungen über die künftige strategische und operative Ausrichtung der Helios Mariahilf Klinik getroffen. Einen Nachfolger für Harburg gibt es noch nicht.

■ Auszubildende, die während ihrer Schulzeit mehrere Praktika absolviert haben, brechen deutlich seltener ihre Ausbildung ab. Davon ist Renate Peters (dritte Person von links) vom Arbeitgeberverband Lüneburg-Nordostniedersachsen e.V. überzeugt. Die Erklärung dafür ist für sie simpel: „Erst durch die Praxiserfahrung können sich die jungen Leute auf dem Arbeitsmarkt wirklich orientieren und so feststellen, welcher Beruf zu ihnen passt“, ist sich die Bereichsleiterin beim AV sicher. Auf Einladung des Arbeitskreises Schule-Wirtschaft für den Landkreis Harburg kamen jetzt 20 Lehrkräfte auf dem Betriebsgelände des Tief- und Rohrleitungsbau Wilhelm Wähler zusammen, um sich über die Ausbildungsmöglichkeiten, Praktika und berufliche Perspektiven vor Ort zu informieren. **Mark Rossbach** (rechts), Personalleiter der Seier-Gruppe, zu der das regionale Unternehmen Wähler gehört, stellte die 16 Ausbildungsberufe vor: „Wir freuen uns über die Praktikanten und nehmen gerne mehrere gleichzeitig. So können diese gemeinsam die Berufe, aber auch unser Unternehmen entdecken. Und vor allem den Teamgeist, der bei uns eine besondere Rolle spielt“, unterstreicht der Personaler. Für die Pädagogen und Berufsberater der Agentur für Arbeit sind die Veranstaltungen des Arbeitskreises wichtig, um hinter die Kulissen der Betriebe zu blicken.



■ Die Wirtschaftsjunioren im Kreis Lüneburg – Elbe-Heide-Region freuen sich über einen neuen Vorstand: **Franziska Albrecht**, Leitung Marketing & Unternehmenskommunikation Stadtwerke Uelzen GmbH, wurde zur Kreissprecherin gewählt. „Ich freue mich darauf, mit meinem Team viel Positives zu bewegen und Neues anzustoßen“, bekräftigte sie ihr Engagement. Das neue Vorstandsteam (von links): **Tobias Siewert**, **Wilhelm Bauck**, **Franziska Albrecht**, **Marvin Großkrüger** und **Toni Rost**. Foto: Andreas Tamme

studierte dann an der Leuphana Universität in Lüneburg Jura mit dem Schwerpunkt Wirtschaft/Finanzdienstleistungen und war von 2009 bis Anfang dieses Jahres Außenwirtschaftsberater der Handwerkskammer Braunschweig-Lüneburg-Stade mit Sitz in Stade. Seit 2013 leitete er zusätzlich die Abteilung Betriebs- und Gründungsberatung. Privat spielt er Tennis, Fußball und Badminton, reist gerne und mag Musicals.



■ „Meine Kunst ist es, mit Leichtigkeit alles unter einen Hut zu bringen“, sagt **Dorothea Ladek** (Foto). Die Hamburgerin ist die neue „rechte Hand“ von hit-Technopark-Chef Christoph Birkel und damit Nachfolgerin von **Renate Selinger-Barber**, die in den Ruhestand gegangen ist. Dorothea Ladek ist für den Posten der Managerin der Geschäftsführung wie geschaffen. Die gelernte Kauffrau der Immobilien- und Wohnungswirtschaft ist seit Jahren mit Organisationsthemen befasst. Vorwiegend war sie in der Kreativbranche tätig. Ob im Fotostudio, bei der Filmproduktion oder im Orchestermanagement – stets war sie es, die im Hintergrund die kaufmännischen Fäden zog. An der Seite von Thomas Hengelbrock wirkte sie an der Eröffnung der Elbphilharmonie mit. Im hit-Technopark ist sie auch für hit-Art und somit für die alljährlichen öffentlichen Kunstaussstellungen am Tempowerkring 6 zuständig. Und das voller Überzeugung: „Das ist für mich das Sahnehäubchen meines Jobs.“



■ Mit **Matthias Reichert** ist die Leitungsperson der Wirtschaftsförderung im Landkreis Stade neu besetzt. Der 37-jährige übernahm seine neue Arbeitsstelle zum 1. März und ist nun dabei, sich in die Thematik einzuarbeiten. Mit Reichert bekommt die Wirtschaft einen Ansprechpartner aus der Region, denn der neue Wirtschaftsförderer ist in Wischhafen/Nordkehdingen aufgewachsen und wohnt heute mit seiner Familie (zwei Kinder) in Himmelpforten. Nach dem Abitur machte Reichert zunächst eine Ausbildung zum Versicherungskaufmann,



» Web: www.hit-art.de