

HAMBURGER UNTERNEHMER

Wirtschaftsmagazin des Nordens

Rüdiger Behn

Großer Mut mit
Kleinem Feigling



Grußwort

von Wirtschaftssenator
Michael Westhagemann

Corona-Krise:

Praxistipps, Finanzhilfen,
Klagemöglichkeiten,
Change-Management

**Mut
Macher**

Nr. 2

2020



E-LEGANT. E-INZIGARTIG.
DER RANGE ROVER EVOQUE
PLUG-IN HYBRID.



Erzen Haxhikadriu
Zertifizierter Fuhrparkberater

Telefon:
(040) 500 60 - 187

E-Mail:
e.haxhikadriu@hugopfohe.de

**PLUG-IN
HYBRID** 

Range Rover Evoque P300e
Systemleistung: 227 kW (309 PS)
Drehmomentmaximum: 540 Nm*
Kombinierter Kraftstoffverbrauch nach
WLTP-Verfahren: 1,9 l/100 km
Kombinierte CO₂-Emissionen nach
WLTP-Verfahren: 43 g/km
Elektrische Reichweite: 68 km
Schnellladung von 0 auf 80 %: in 30 Min.**

* Benzin- und Elektromotor erreichen ihre Leistungsspitzen bei unterschiedlichen Drehzahlen
** an einer 32-kW-Schnellladesäule – Ladezeiten können variieren

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

Kann ein kleiner Feigling wirklich ein Mutmacher sein? Im Fall von Rüdiger Behn funktioniert das im übertragenen Sinne auf jeden Fall. In unserer Titelstory über den Spirituosenhersteller Waldemar Behn GmbH geht es schließlich um existenzsichernde Produkt- und Marketing-Innovationen in der Corona-Krise.

Rüdiger Behn spricht in unserem ausführlichen Interview auch über politische Fehler, die der Wirtschaft in der aktuellen Krise seiner Ansicht nach zusätzliche Probleme bereiten bzw. aktuelle Probleme nicht wirksam lösen. Deshalb ist es uns ein enormes Anliegen, bei der Bundes- und den Landesregierungen darauf hinzuweisen, welche politischen Maßnahmen UNS FAMILIENUNTERNEHMERN tatsächlich helfen, wieder Mut für die Zukunft zu fassen, und welche nur teuer sind und am Bedarf vorbei gehen. Mehr dazu in den Statements unserer Regionalvorsitzenden Henning Fehrmann und Julia Dettmer.

Also gönnen Sie sich eine Magazin-Ausgabe, in der vor allem die Krise das unternehmerische Handeln prägt. Change Management nicht weil man es will, sondern weil man es muss. Kennen Sie in diesem Zusammenhang die DelphinStrategien? Sollten Sie aber. Neben der Titelgeschichte um Rüdiger Behn haben wir auch bei Christoph Wöhlke von BUDNI nachgefragt, die vor allem zu Beginn der Lockdown-Phase besonderen Versorgungsherausforderungen gegenüberstanden.

Den erfolgreichen U-TALK von unserer Bundesvorsitzenden Sarna Röser haben wir ebenfalls in einem Bericht skizziert, denn das Jubiläumsjahr der JUNGEN UNTERNEHMER trägt passenderweise das Motto #jungundmutig.

Zum Schluss noch ein Hinweis: Am Jahresanfang legen wir in der Redaktion die Titelthemen aller vier Ausgaben fest – in Nr. 02/2020 sollte es eigentlich um GREEN BUSINESS gehen. Doch die CORONA-Pandemie führte zu einem Umplanen; wir finden es existentiell, dass wir Unternehmer uns gegenseitig und auch der Gesellschaft MUT MACHEN. Doch das Grußwort unseres Wirtschaftssenators und ein Interview über Elektromobilität waren bereits fertig. Deswegen mischen sich auch „grüne Texte“ unter die ermutigenden Artikel.

**Viel Freude beim Lesen und
in dieser speziellen Ausgabe
#nevergiveup -**

**Malte Wettern &
David Friedemann**



David Friedemann
DIE JUNGEN UNTERNEHMER

Malte Wettern
DIE FAMILIENUNTERNEHMER

 www.facebook.com/DieJungenUnternehmerHamburg
www.facebook.com/hamburg.familienunternehmer.eu

 www.instagram.com/diejungenunternehmerhamburg
www.instagram.com/familienunternehmer_hh

HAMBURGER UNTERNEHMER

Wirtschaftsmagazin des Nordens

Nachgedacht

6 Über Mutmacher

Vorstands-Statements

8 Henning Fehrmann
10 Julia Dettmer

Wirtschaft & Politik

12 Grußwort vom Wirtschaftssenator
18 Die Handelskammer nach der Wahl
40 Förderpreis „Unternehmer helfen!“



Christoph Wöhlke

Wissen

Das Ende von „ich schaffe das“ 22
Nachhaltige Unternehmensführung 28
Urteile, die Sie kennen sollten 46

Steuern & Finanzen

Mut zur Entscheidung 26

Kunst & Kultur

Be PArt! - Benefiz-Initiative 66
Ateliergespräch mit Marcus Neufanger 68

U-Talk
Mutmacher
der Stunde



Interview

14 Messebauer Tim-Alexander Karußseit
48 Jongen GmbH - Julia Dettmer
52 Björn Gerdes
54 Budni - Christoph Wöhlke
58 Das Deutschlandstipendium
62 ChangePartner AG - Steffen Neiß
76 Nachgefragt bei Sylvia Pille-Steppat

Trends & Style

42 Pink & purple
72 Unser Gastro-Tipp zur Mittagspause

Mitglieder & Veranstaltungen

U-Talk by Sarna Röser 36
Malende Kinder, glückliche Eltern 44
Verbandsaktivitäten in der Krise 74

Titelstory

Rüdiger Behn im Interview 30



Die Brüder Rüdiger
und Waldemar Behn



„Mach Dein Bett!“

Am 17. Mai 2014 hielt Navy Seal Admiral William H. McRaven vor der Abschlussklasse der University of Texas eine viel beachtete Rede. Sein wichtigster Rat an die Absolventen, den er aus dem Navy-Seal-Training fürs Leben gelernt hatte, lautete: „Wenn ihr die Welt verändert wollt, müsst ihr damit anfangen, euer Bett zu machen.“ Admiral McRaven ist ein Mutmacher in Reinkultur. Als Top Führungskraft einer der härtesten Elitetruppen der Welt gelang es ihm, seinen Männern durch einfache Botschaften den Mut zu machen, der für den Erfolg dieser Einsatzkräfte zwingend erforderlich war. Seine innere Logik: Wenn Du morgens Dein Bett ordentlich machst, ist bereits eine kleine Aufgabe, die jeder schaffen kann, erledigt. Erfolgserlebnisse beim Bewältigen von leichten Aufgaben begünstigen unsere Zuversicht, auch schwierigere Aufgaben zu lösen. Kleine Schritte sind oft schon ausreichend, wenn sie konstant fortgesetzt werden.

Tanja Peters nutzt in ihren Vorträgen ein anderes Bild für dieselbe Erkenntnis: „Mut ist wie ein Muskel: Wenn wir ihn trainieren, wird er größer. Wenn nicht, verkümmert er.“

Als Mut bezeichnen wir das Überwinden von Angst. Wer furchtlos ist, braucht nach dieser Logik folglich keinen Mut. Da aber jeder Mensch irgendwelche Ängste in sich trägt, wird die Überwindung von Ängsten gemeinhin als eine Tugend gelobt. Unsere Ängste überwinden können nur wir selbst. Also sind wir es auch selbst, die Mut entwickeln müssen. In manchen Situationen wird es leichtfallen, Mut aus sich selbst heraus zu entwickeln. In schwierigeren Fällen können wir externe Hilfe sehr gut gebrauchen. Dann helfen uns die Mutmacher.

Zuerst habe ich bei Mutmachern nur an Menschen gedacht, die etwas Besonderes geleistet haben und daher als Vorbilder taugen können. Die ersten Mutmacher unseres Lebens waren wahrscheinlich unsere Eltern. Sie haben uns ermuntert, z.B. unsere ersten Schritte zu gehen, Sprache zu erwerben oder Fahrradfahren zu lernen. Haben uns an Sportarten oder Musikinstrumente herangeführt und uns getröstet, wenn etwas schief lief. Unsere Eltern machten uns durch ihr Vertrauen in unsere Potenziale Mut. Zumindest so lange, bis wir selbst Vertrauen in unsere Potenziale entwickeln konnten und aus diesem Selbst-Vertrauen Mut.

UnternehmerInnen, die herausragende Geschäftsmodelle aufgebaut haben, können uns Mut machen. Wenn die es schaffen, können wir es auch. Oder nicht?

Leistungssportler leben durch ihre Disziplin und Hingabe an ihren Sport vor, mit welchen Methoden außergewöhnliche Erfolge erreicht werden können. Daraus können wir Mut schöpfen, mit ihren Methoden unsere Ziele zu verfolgen.

Die Wissenschaftler, die gerade im Stillen an Impfstoffen forschen, machen der Weltbevölkerung Mut. Ihre Gesichter sieht man nicht, aber wir wissen, dass es sie gibt und wenn sie mit ihrer Forschung erfolgreich sind, helfen sie einer großen Zahl Menschen dabei, ihre Ängste zu überwinden.

Politiker sollten auch Mutmacher sein. Sind sie aber meistens eher nicht.

Kennen Sie den ängstlichen Löwen aus dem „Zauberer von Oz?“ Der arme Löwe hat vor allem Angst. Aber als er zusammen mit seinen neu gewonnenen Freunden die böse Hexe des Westens besiegt, stellt er überrascht fest, dass er doch Mut aufbringen kann. Freunde können also auch Mutmacher sein.

Bei näherem Nachdenken habe ich dann aber auch erkannt, dass wir Mut machende Hilfe auch aus einer Vielzahl nichtmenschlicher Quellen bekommen können. Z.B. können Bücher Mut machen. Religiöse Menschen gewinnen Mut aus ihrem Glauben, heiligen Schriften oder Ritualen. Können auch Gebäude Mut machen? Auf jeden Fall. Architektonische Meisterleistungen wie der Eiffelturm, der Petersdom, die Dresdner Frauenkirche oder die Pyramiden zeugen von außergewöhnlichen Leistungen, die uns vor Augen führen, wozu Menschen in der Lage sind, wenn sie den Mut dazu aufbringen.

Auch Musik kann Mut machen. Wer spürt nicht die Kraft, die z.B. von der Ode an die Freude ausgeht? Als noch stehende Heere in der Schlacht aufeinander zu marschierten, gingen Trommler, Flöten- oder Dudelsackspieler voran, um den Soldaten Mut für den Kampf zu machen. Symbole können Mut machen. So finden z.B. Fußballfans in den Logos ihrer Lieblingsvereine Quellen des Mutes. Ebenso wirkt das Kreuz auf die Christen oder der Siegelring, der an tapfere Ahnen erinnert.

Und schließlich sei die Kunst genannt. Bilder, Skulpturen oder Theaterstücke, deren symbolische Darstellungen Ängste in ihrem Kern adressieren und zu deren Überwindung beitragen können.

Die Quellen des Mutes werden für jeden Menschen andere sein.

Herzlichst,
Ihr
Björn Castan

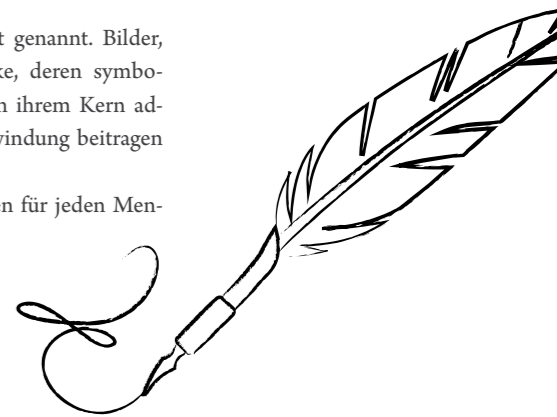
Woher nehmen Sie Ihren Mut?

Schreiben Sie mir gerne an
castan@researchforfuture.com

Der
Autor



Dr. Björn Castan



DIE FAMILIEN
UNTERNEHMER

Mutmacher- Statement von Henning Fehrmann

Regionalvorsitzender, RK Metropolregion Hamburg

Welche Forderungen haben Sie an den neuen Senat, um den Weg aus der Wirtschaftskrise zu ebnen?

Der Senat muss die Wirtschaft in den Fokus nehmen und die Unternehmen endlich als Fundament unseres Wohlstands begreifen. Wir brauchen eine Vision „Große Freiheit 5.0“, um Hamburg für nationale und internationale Unternehmen, Unternehmer und Unternehmerinnen im Vergleich mit anderen europäischen Metropolen viel attraktiver und relevanter zu machen. Hier und heute sind weitere liquiditätswirksame Maßnahmen wichtig, wie beispielsweise die Verrechnung der Gewinnvorträge mit aktuellen oder zu erwartenden Verlusten. Außerdem sollten endlich die Krankenkassenbeiträge wieder am 10. des Folgemonats zu zahlen sein – analog zur Lohnsteuer. Und was wäre das für ein Signal, wenn der Senat den Gewerbesteuerhebesatz senken würde!

Warum und vor allem wie sollte gerade jetzt in unsere Zukunft, insbesondere in Zukunftstechnologien investiert werden?

Die disruptive Wirkung der Corona-Krise hat die Entwicklung der digitalen Zukunftsthemen um einige Jahre nach vorn gepusht. Deutschland bzw. Hamburg haben durch eigene Versäumnisse seit Jahren Boden verloren – was sich in der Krise besonders offenbart. Ein „weiter so“ oder eine graduelle Veränderung kann es nicht mehr geben. Wir brauchen eine Vision für die Metropolregion Hamburg, die starke bestehende Cluster wie Aviation, Logistik, Maritim und Handel mit den wesentlichen Querschnittstechnologien der Zukunft, sprich 3D-Druck, Smart Materials, KI und Blockchain verknüpft. Diese Zukunftstechnologien müssen wir schnell etablieren und weiter ausbauen. Nur so kann sich eine Gesellschaft zukunftsfit machen, will sie nicht vorher viel verlieren.

Aufgabe der Politik ist es, hierfür die Rahmenbedingungen zu schaffen. Dies bedeutet, einerseits fördernde und Freiraum schaffende Verordnungen und Gesetze zu erlassen und Behinderungen konsequent abzuschaffen und andererseits Grundlagenforschung sowie Anwendungs- und Lernzentren zu finanzieren. Hamburg hat gute Potenziale, die nun aber endlich konsequent gehoben werden müssen: Materialforschung ist bereits exzellent, im 3D-Druck gehört unsere Metropolregion zu den weltweit führenden Regionen, und mit dem ARIC bildet sich ein gutes Netzwerk zu KI.

Welche Chancen sehen Sie für die Wirtschaft – national und international – als Folge von Corona?

Veränderung erfolgt meist nur unter Druck. Die aktuelle Krise erzwingt die Besinnung auf unternehmerische Stärken. In der Metropolregion Hamburg verfügen wir traditionell über viel unternehmerisches Know-how, die hiesigen Firmen sind gesund und – ganz wichtig – die Hamburger Wirtschaft ist breit aufgestellt. Anders als der Süden Deutschlands mit der Automobilbranche hängt hier nicht alles an einem einzigen Industriezweig.

Wovon Deutschland generell profitieren kann, ist unser hoher Anspruch an Perfektion. Wenn wir diesen in Verbindung mit digitalen Technologien nutzen, um die besten Produkte zu entwickeln, sehe ich große Chancen. Allerdings braucht dies Mut statt Besitzstandswahrung. Bisher waren wir bei den Zukunftsthemen zu wenig präsent; das muss sich ändern – es ist höchste Zeit! Lassen wir uns hierbei von zwei großen Männern inspirieren:

„Erfolg hat nur, wer etwas tut, während er auf den Erfolg wartet.“

(Thomas Alva Edison)

„Der Ziellose erleidet sein Schicksal, der Zielbewusste gestaltet es.“

(Immanuel Kant)

Welche Rolle übernimmt der Verband der Familienunternehmer/der Jungen Unternehmer in diesen schwierigen Zeiten?

Wir sind die klare, unüberhörbare Stimme, die immer wieder für Freiheit, Verantwortung, Wettbewerb und Eigentum eintritt. Ganz praktisch bedeutet dies, ernstzunehmender konstruktiv kritischer Gesprächspartner und Begleiter für die Politik und Administration zu sein. Eben dies haben wir in den letzten Monaten erfolgreich getan.

Zugleich bieten wir unseren Mitgliedern Unterstützung an. Dies reicht von operativen Themen bis zu den Vertrauenskreisen.

Wie könnten Verbandsmitglieder einander unterstützen, um gemeinsam die Krise zu meistern?

Ich würde mir wünschen, dass man anerkennt: Gemeinsam sind wir stärker. Insbesondere der Wertekodex der Familienunternehmer, d.h. Belastbarkeit, Langfristigkeit, Redlichkeit sollten als Asset betrachtet und bei der Auswahl von Geschäftspartnern berücksichtigt werden. Man sieht bereits Kooperationen und gegenseitige Unterstützung, doch sollte das deutlich mehr werden. Hilfreich sind auch Best Practice Beispiele, die andere Mitglieder inspirieren, wie die Krise gemeistert werden kann.

Wer sind Ihre persönlichen Vorbilder für den Umgang mit extremen unternehmerischen Krisen und Herausforderungen?

Elon Musk ist ein Vorbild für mich, weil er es mit Tesla einer ganzen Industrie – der Automobilindustrie – gezeigt hat. Auch in anderen Bereichen schafft er Dinge, an denen sogar Große wie die NASA bisher gescheitert sind. Mich fasziniert, dass er ohne Tabu denkt und handelt – und das sehr erfolgreich.

Außer Musk inspiriert mich auch ein Zitat von Winston Churchill, das auf der Grußkarte unseres Verbandes zu meinem Geburtstag stand: „Erfolg ist nichts Endgültiges, Misserfolg nichts Fatales: Was zählt, ist der Mut weiterzumachen.“ Daraus spricht eine Demut, die mir gut gefällt.

Wie gelingt es Ihnen, in emotionalen Belastungsphasen, Ihren Optimismus und Ihren Mut zu bewahren?

Ich habe schon eine Weltwirtschaftskrise durchgestanden und fast aussichtslose unternehmerische Situationen gemeistert. Das hilft mir sehr; mich bringt nichts mehr so schnell aus der Ruhe. Außerdem habe ich ein super Team, an das ich fest glaube. Gemeinsam können wir alles schaffen und gestärkt aus der Krise hervorgehen. Das Allerwichtigste aber ist meine Familie. Sie ist mein Fundament und nichts ist mir so wichtig wie die Gesundheit und der Zusammenhalt meiner Familienmitglieder. Alles andere ist in Relation dazu sekundär.



Mutmacher-Statement von Julia Dettmer

Regionalvorsitzende, RK Metropolregion Hamburg

Welche Forderungen haben Sie an den neuen Senat, um den Weg aus der Wirtschaftskrise zu ebnen?

Es gibt ein zur Situation passendes Zitat: „Never waste a good crisis.“ Für die Stadt Hamburg hieße dies, sich zu ihrer Wirtschaft zu bekennen. Doch scheint der neue Senat das nicht zu beherzigen. Es klaffen Lücken bei den Hilfsangeboten für Unternehmen, die weder ganz klein noch riesig sind. Verbandsmitglieder berichten über organisatorische Hürden bei den Coronahilfen. Und es fehlt vor allem an einer Vision: Welche Antworten hat Hamburg auf den größten Wirtschaftsabschwung in der Geschichte der Bundesrepublik? Wir brauchen konkrete Ideen, wie Hamburg seine Vorteile als Wirtschaftsstandort jetzt besser denn je ausspielen kann.

Warum und vor allem wie sollte gerade jetzt in unsere Zukunft, insbesondere in Zukunftstechnologien investiert werden?

Zahllose Familienunternehmen stehen vor einem Dilemma. Ihnen ist klar: Jetzt wäre der richtige Zeitpunkt, aufgeschobene Investitionen in die digitale Transformation zu stecken, aber sie haben während der Pandemie weder das Geld noch Muße oder Mut. Die daraus resultierenden Gefahren sind riesig, denn die Corona-Krise wird der digitalen Konzentration Vorschub leisten: Die großen Unternehmen gewinnen, die kleineren ringen ums Überleben. Jeder Unternehmer muss regelmäßig überprüfen, ob er digitale Geschäftsmodelle entwickeln kann; dabei gilt es meist, Mittelmänner auszuschalten, Arbeitsabläufe wie Kundenbeziehungen zu digitalisieren und z.B. Dienstleistungen oder Waren über Plattformen anzubieten. Bei der Konzentration auf Digitalisierung sollte nicht vergessen werden: Zukunftstechnologien sind auch und vor allem Innovationen. Wann, wenn nicht jetzt, kommt es darauf an, das bestmögliche Produkt zu haben und maximale Bereitschaft zu zeigen, zu jedem Zeitpunkt daran zu arbeiten.

Welche Chancen sehen Sie für die Wirtschaft – national und international – als Folge von Corona?

Das Absurde: Ausgerechnet Entwicklungen wie die globale Vernetzung, Mobilität, aber auch die arbeitsteilige Gesellschaft haben die Ausbreitung des Coronavirus und letztlich die Pandemie erst ermöglicht. Doch die Reaktion darauf sollte nicht reflexartig erfolgen. Ja, es wird Unternehmen geben, die mehr auf Videokonferenzen

DIE JUNGEN UNTERNEHMER

setzen statt auf Dienstreisen. Sicher gibt es auch ein Umdenken, ob lange Lieferketten hier oder da kürzer werden müssen, etwa bei lebenswichtigen Arzneimitteln. Trotzdem glaube ich nicht, dass Zoom, Teams oder Skype immer ein persönliches Gespräch ersetzen können oder wir die Vorteile der Globalisierung verkennen sollten. Digitalisierung wird zunehmend als Antwort auf die Globalisierung gesehen. Das mag in Teilen stimmen, doch macht sich die Wirtschaft hierbei genauso angreifbar: Vielleicht ist die nächste Pandemie schon eine digitale, bedingt durch Cyberattacken auf die Weltwirtschaft. Es gilt, die Risiken richtig einzuschätzen und auch digitale Pandemiepläne zu entwickeln. Denn wenn die IT-Infrastruktur breitflächig und global ausfällt, haben wir einen Shutdown, der mit dem jetzigen kaum vergleichbar sein dürfte.

Die Corona Krise hat uns deutlich gemacht, wie abhängig wir durch die Globalisierung in Bezug auf die Versorgungssicherheit bestimmter Güter an China geworden sind. Ich nehme an, dass nun ein Trend beginnt, wieder bestimmte Produkte auch national zu produzieren.

Welche Rolle übernimmt der Verband der Familienunternehmer/der Jungen Unternehmer in diesen schwierigen Zeiten?

Gerade jetzt ist der Austausch so wichtig geworden, um voneinander im Best Practice-Verfahren zu lernen, aber auch um sich Mut zuzusprechen. Oberste Priorität hat in diesen Zeiten eine starke gemeinsame Stimme, um gute Lobbyarbeit zu machen und der Politik unsere Forderungen für einen gesunden und wachsenden Mittelstand zu überbringen – und ein Verband wird nur gehört und wahrgenommen, wenn er eine bestimmte Größe hat und Mitglieder vorweisen kann, die sich aktiv einbringen.

Wie könnten Verbandsmitglieder einander unterstützen, um gemeinsam die Krise zu meistern?

In den letzten Monaten haben zahlreiche neue digitale Veranstaltungsmodelle stattgefunden, wie zum Beispiel, Unternehmertalks, Mutmacher-Videos, Austausch auf Augenhöhe beim Online-Winetasting: Es geht darum, in Zeiten der Krise Wissen auszutauschen und einander im Dschungel der Verordnungen, Angebote und Möglichkeiten Tipps zu geben. Wir Unternehmer bilden einen Pool an Wissen, aus dem wir alle jederzeit vertrauensvoll schöpfen können sollten.

Wer sind Ihre persönlichen Vorbilder für den Umgang mit extremen unternehmerischen Krisen und Herausforderungen?

Bisher war dies immer mein Vater, der mir stoische Ruhe und Optimismus vermittelt hat. Zudem sind viele unserer Gründungen aus Krisen und dem Wegfall von Aufträgen entstanden: Ich denke da an die Gründung unseres Tanklagers „MUT“ in Magdeburg, das nach der Wiedervereinigung Deutschlands **ENTSTANDEN** ist. Zu der Zeit hatten unsere Binnenschiffe **WEST-BERLIN** mit Heizöl beliefert und wurden extra für diese Fahrt gebaut. Nach der Vereinigung fiel der Bedarf weg und ein großer Teil der Flotte stand ohne Beschäftigung da. So kamen wir auf die Gründung des Tanklagers und die Schiffe bevorraten noch heute das Lager im wöchentlichen Rhythmus. Derartige Geschichten gibt es viele in **unserer** Firmenhistorie; das hat mich gelehrt, in Problemen Chancen zu erkennen.

Wie gelingt es Ihnen, in emotionalen Belastungsphasen, Ihren Optimismus und Ihren Mut zu bewahren?

Eine Nacht darüber zu schlafen oder eine ausgiebige Runde laufen zu gehen, können Wunder bewirken. Ich versuche mir am Ende des Tages aufzuzeigen, was ich geschafft habe und nicht, was ich nicht erledigt habe. Letzteres demotiviert und bremst mich. Außerdem versuche ich immer, meine Kraft nur in Dinge zu investieren, die ich tatsächlich beeinflussen kann. Am Ende sind es auch die Familie, Mitarbeiter und enge Freunde aus dem Verband, die mich unterstützen und bei denen ich um Rat fragen kann.



Grußwort von Wirtschaftssenator Michael Westhagemann

Mut zur Dekarbonisierung



Liebe Familienunternehmerinnen und Familienunternehmer,

ein Psychologe sagte dieser Tage, die Corona Pandemie sei eine Krise mit großen globalen Auswirkungen, die im Alltag klar spürbar sei. Deswegen täte man das, was getan werden müsse. Der Klimawandel sei hingegen eine Krise mit immensen globalen Auswirkungen, die aber im Alltag kaum spürbar sei. Dort tue man das, was getan werden könne.

Mich bewegt beides gleichermaßen. Und für mich in meiner Funktion wird die Klimakrise sehr wohl spürbar werden, lange, bevor ihre Auswirkungen im Alltag aller ankommen. Als Senator für Wirtschaft werde ich jährlich daran gemessen, ob die Stadt Hamburg ihre selbst gesetzten Klimaziele erreicht, ob im Hafen, in der Industrie oder beim Flughafen. Und das ist auch gut so. Es freut mich deshalb sehr, wenn ich Sie hier einmal mit ein paar Gedanken zum grünen Wasserstoff grüßen darf:

Alle Energieumwandlungen vollziehen sich heute zu 40% elektrisch, zu 60% stofflich, über Moleküle. Wenn wir z.B. unsere Gebäude elektrisch heizen oder kühlen, statt mit fossilen Energieträgern, können wir dieses Verhältnis sicher verschieben. Aber wir werden Bereiche haben, in denen wir grünen Strom – und regenerative Energien liegen praktisch immer als Strom vor – nicht direkt werden nutzen können. Ich denke an Schwerlastverkehre oder

an die Grundstoffindustrie. Grüne Energieerzeugung allein reicht eben für die Dekarbonisierung nicht aus. Wir brauchen alternative Energieträger vor allem da, wo wir Strom nicht direkt verwenden können. Hier bietet Wasserstoff, den wir aus grünem Strom gewinnen, eine Riesenchance für die weltweite Dekarbonisierung. Und zwar als Speicher – darüber sprechen wir oft, vor allem aber auch als stofflicher Energieträger. Daneben bietet grüner Wasserstoff aber auch Chancen für die Mittelständische Wirtschaft, weil ganz neue Geschäftsmodelle und Wertschöpfungsketten entstehen werden.

Energieumwandlungen verursachen immer Verluste. Deshalb ist es gut, regenerativen Strom direkt zu verbrauchen. Das funktioniert bei Autos im privaten Bereich schon gut und wird noch viel besser. Aber fragen Sie mal einen LKW-Logistiker, ob er bereit ist, eine drei Tonnen schwere Batterie mitzuschleppen, die er alle 500 km über Stunden aufladen muss. Der entsprechende Wasserstoff wiegt 30 Kilogramm und ist in wenigen Minuten betankt. In Asien hat man das schon begriffen und wir verhandeln intensiv mit Herstellern über LKW- oder Bus-Muster für Hamburg.

Noch klarer wird das Thema bei industriellen Prozessen. Mit Strom können Sie, kurz gesagt, keinen Stahl herstellen. Mit Wasserstoff geht das schon heute sehr gut. Er wird heute noch aus Erdgas erzeugt, kann aber genauso gut in Elektrolyseuren aus Strom erzeugt werden. Und zwar mit Wirkungsgraden von 75-80%, wenn wir die Abwärme nutzen. Und die CO₂-Einsparpotenziale sind riesig:

Ein internationales Unternehmen in Hamburg könnte bei Umstellung seiner H₂-Produktion von der Erdgas auf Grünstrom jährlich 1,2 Millionen Tonnen CO₂ einsparen.

Und das ist wenig im Vergleich zu Unternehmen der gleichen Branche weltweit, die noch Kohle statt Erdgas einsetzen.

Im oben genannten Beispiel reden wir über Wasserstoffmengen von etwa 120.000 Tonnen. p.a. Dafür benötigen wir wirklich große Elektrolyseure. Nach heutigem Stand der Technik sind das etwa 800 Megawatt. Deshalb habe ich Ende letzten Jahres angeregt, im Hamburger Hafen einen 100 Megawatt Elektrolyseur aufzubauen. Die größten Elektrolyseure heute liegen unter 10 Megawatt. Die Anlagenindustrie braucht derartige Signale, um mit der Planung großer Anlagen zu beginnen.

Aber auch für andere Anwendungen, auch kleinerer Unternehmen, tun sich neue Optionen auf: Derzeit sprechen wir mit sehr innovativen Unternehmen über deren Konzepte für kleine, mobile, modular skalierbare Elektrolyseure für alle möglichen privaten wie gewerblichen Bedarfe.

Das alles ist keine Zukunftsmusik. Wir wollen in Hamburg jedes Jahr den CO₂ Eintrag um 5% verringern und damit in 10 Jahren nicht das böse Erwachen folgt, müssen wir zügig wirksame Maßnahmen ergreifen, um unsere Klimaziele zu erreichen.

Wichtig sind mir vor allem zwei Botschaften:

Die dekarbonisierte Gesellschaft braucht grünen Wasserstoff. Wir müssen deshalb jetzt die benötigten Produkte, Prozesse und Infrastrukturen entwickeln.

Und: Der Strombedarf wird weiter immens steigen. Aber das ist nicht schlecht, sondern ein Indikator für unseren Erfolg beim Ausstieg aus fossilen Energieträgern. Und deshalb müssen wir aufhören mit Diskussionen über „Ausbaudeckel“ und stattdessen für Akzeptanz werben. Wind und Sonne „leben“ nun mal nicht unter der Erde, wie Kohle und Gas.

Ich werde alles tun, Sie auf Ihrem Weg in die dekarbonisierte Wirtschaft zu unterstützen. Ich habe gute Signale aus Bund und EU für Förderprogramme im Bereich Wasserstoff. Vielleicht kann uns nach Corona darüber ein doppelter Effekt gelingen; indem wir die Wiederaufnahme unserer Geschäfte verbinden mit einem beherzten Schritt in Richtung einer grünen Wasserstoffwirtschaft.

Anzeige

RESEARCH

FOR

FUTURE AG

**Zukunftsforschung-
Innovationen
umweltpositiv
gestalten**

Mit Hilfe unserer Begleitung Ihrer Innovationsprozesse werden Sie Ihr Geld nur in die besten Ideen mit den größten Marktchancen investieren. Auf der Basis fundierter Forschungsergebnisse.

researchforfuture.com

Es ist nicht vorbei, solange es nicht vorbei ist.

Covid-19 – Ausnahmesituation 2.0

David Friedemann im Gespräch mit Tim-Alexander Karußeit

Manchmal sind sich Anfang und Ende näher als man denkt. Tim-Alexander Karußeit hat viel Erfahrung mit außergewöhnlichen Unternehmenssituationen. Als Gründer verschiedener StartUps hat er in den letzten 15 Jahren eines gelernt: umdenken und neue Wege finden.



Tim-Alexander Karußeit hat nach seinem BWL-Studium mit Abschluss Diplom-Kaufmann zwei Unternehmen in Köln und Hamburg gegründet und diese als geschäftsführender Gesellschafter weiterentwickelt. Seine Schwerpunkte sind Business Development, Vertriebsausbau, Digitale Transformation, Prozessoptimierung und Strategieentwicklung.

www.messebau-hannover.de

Dezember 2019: Tim Karußeit übernimmt als Alleingesellschafter und Geschäftsführer das seit 37 Jahren bestehende Unternehmen Hoffmann Messebau Hannover. 8. Januar 2020: Voller Tatendrang tritt er die neue Position an, um das gewachsene Unternehmen sicher in die Zukunft zu führen. Doch dann... nur wenige Wochen später werden innerhalb von drei Tagen so gut wie alle Aufträge der Messebaufirma storniert. Es ist der Beginn des Corona-Lockdowns und Messebau ist eine der vielen Branchen, die mit voller Wucht getroffen wird.



Wie Tim Karußeit mit dieser Situation umgeht, erzählt er dem **HAMBURGER UNTERNEHMER** im Telefon-Interview. „Ich bin ungewollt krisenerprobt“, eröffnet Karußeit das Gespräch und lacht. Galgenhumor. „Dieses Timing zur Nachfolge hätte nicht schlimmer sein können.“

Dann erzählt uns der frischgebackene Unternehmer die ganze Geschichte seiner Unternehmensübernahme und seines unverhofften Kampfes ums wirtschaftliche Überleben: Nach den Jahren als Gründer mehrerer StartUps wächst in Tim Karußeit der Wunsch, ein bestehendes Unternehmen zu kaufen und die Nachfolge anzutreten. Dafür sucht Karußeit drei Jahre aktiv, eigenfinanziert und in Vollzeit nach einem Unternehmen. Zuerst branchenoffen, dann eineinhalb Jahre speziell im Bereich Messebau.

Er nimmt über 50 Unternehmen der Branche unter die Lupe, trifft sich mit Unternehmern, analysiert Strukturen, wertet Zahlen aus.

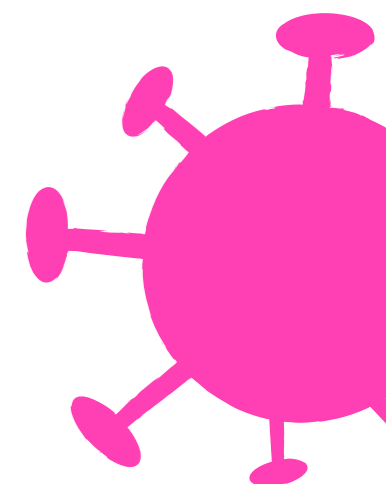
Umbau eines Mehrzweckraumes zum Besucherzimmer in nur 3,5 Stunden!



„Teils hat die Unternehmensstruktur nicht gepasst, einige konnten sich letztendlich doch nicht von ihrem Unternehmen trennen, andere hofften, die Nachfolge später innerhalb der Familie zu klären“, schildert Karußeit seine Erfahrungen. „Darüber bin ich in Hannover gelandet. Hier hat alles gepasst. Ein tolles Team mit viel Erfahrung, ein Inhaber mit dem Wunsch das Unternehmen zu verkaufen, eine wachstumsversprechende Branche. Wir haben dann ein Jahr lang alle Details geklärt, mit den Banken gesprochen und gemeinsam die Weichen für die Zukunft des Unternehmens gestellt. Am 19. Dezember 2019 war es dann soweit: Notartermin.“

Am 28.02.2020 tritt in Hamburg der erste Corona-Fall auf. Viele weitere folgten. Die ergriffenen Maßnahmen sorgen in nahezu allen Branchen für Umsatzverluste und werden viele Unternehmen in ihrer Existenz bedrohen.

„Kurz nach dem Start im neuen Unternehmen war es auch schon wieder fast vorbei“, erklärt Karußeit seine Situation, als plötzlich alle Aufträge wegbrachen. „Aber eben nur fast. Eine Woche war ich ziemlich fertig, dann habe ich angefangen, nach vorn zu schauen und meine Erfahrungen der letzten Jahre zu nutzen.“



Wie geht man damit um, wenn innerhalb weniger Tage das Unternehmen vor dem Aus steht?

„Wir haben angefangen, neu zu denken und aus der Krise eine Chance zu machen. Wir haben unsere bestehenden Kompetenzen in den Ring geworfen, um schnell und flexibel neue Wege zu gehen. In der Flüchtlingskrise gab es bereits interne Überlegungen für mobile, temporäre Raumkonzepte. Diese haben wir erweitert und noch skalierbarer gemacht. Damit konnten wir bundesweit Corona-Ambulanzen bauen. Wir konnten die Stadt Hannover überzeugen und letztendlich das Corona-Behelfskrankenhaus auf dem Messegelände Hannover errichten. Dafür haben wir Räume für 450 Betten mit Intensivanschluss und einem hochsensiblen Hygienebereich geschaffen. Insgesamt wurden über 2.500m Stellwände verbaut. Danach war unser Lager komplett leer und wir mussten nachproduzieren.“

Klingt ganz nach einer Erfolgsgeschichte. War die Krise damit schon überstanden?

„Nein, ganz im Gegenteil. Die Auftragslage im Messebau ist bei null. Die Geschäftsfelder haben sich nie so schnell gewandelt wie in den aktuellen Zeiten. Nach dem Bau des Behelfskrankenhauses war es mit medizinischen Einrichtungen wieder vorbei. Diese wurden glücklicherweise nicht weiter ausgebaut. Wir haben uns danach dem Thema Corona-Hygienschutz wie Husten- und Niesschutzwände und parallel dazu dem Umbau von Friseursalons sowie Arbeitsplatz-Einhausungen in Open-Space Offices gewidmet. Un-



sere Lösungen konnten auch die Region Hannover überzeugen, für die wir dann Senioren- und Pflegeeinrichtungen mit flexiblen und temporären Besuchszimmern ausgestattet haben. Es geht um maximale Geschwindigkeit. Einfach machen – loslegen, keine Zeit verlieren. In dieser Zeit haben wir auch gelernt, wie schnell Märkte kommen und gehen. Eine gute Idee von heute kann bald schon keine Anwendung mehr finden. Daher ist schnelles Agieren gefragter denn je.“

Wie sind die Mitarbeiter mit der neuen Situation umgegangen?

„Wir haben ein tolles Team mit dem Willen, diese Krise zu meistern. Es hilft natürlich, wenn man auch in schwierigen Zeiten aufeinander zählen kann. Neue Ideen, schnelle Visualisierung der Ansätze und natürlich die Umsetzung. Gerade jetzt muss alles ineinandergreifen. Nur hätte ich mir diese Feuertaufe gern für einen etwas späteren Zeitpunkt aufgehoben.“

Welchen Tipp können Sie anderen Unternehmen in dieser Zeit mit auf den Weg geben?

„Nicht lange zögern, testen, überprüfen, fragen, warten. Einfach machen.“

Anzeige



EQ

Vollelektrisch und voll flexibel: der neue EQC¹ im Abo.

Testen Sie den neuen EQC im Abonnement für nur 799 €/Monat.³ Mehr Informationen unter [mercedes-benz-eqc.de](https://www.mercedes-benz-eqc.de)

Jetzt Probe fahren

¹Mercedes-Benz EQC 400 4MATIC: Stromverbrauch in kWh/100 km (NEFZ): 20,8–19,7; CO₂-Emissionen in g/km (kombiniert): 0.²

²Die angegebenen Werte wurden nach dem vorgeschriebenen Messverfahren ermittelt. Stromverbrauch und Reichweite wurden auf der Grundlage der VO 692/2008/EG ermittelt. Stromverbrauch und Reichweite sind abhängig von der Fahrzeugkonfiguration.

³Aktion gültig ab 01.07.2020 bei allen teilnehmenden Mercedes-Benz Rent Partnern. Mietvertrag von 24 Monaten, der flexibel mit einer 3-monatigen Kündigungsfrist beendet werden kann. Einmalige Startgebühr i. H. v. 400 €. 1.250 Kilometer/Monat inklusive. Mehrkilometer gegen Aufpreis. Selbstbeteiligung von 1.500 €. Die Angebotsrate bezieht sich auf einen Fahrzeug-Listenpreis von 84.490 € inkl. MwSt.



Anbieter: Mercedes-Benz AG, Mercedesstraße 120, 70372 Stuttgart

Partner vor Ort: Mercedes-Benz AG, Original Mercedes-Benz Niederlassung Hamburg

Center Wandsbek: Friedrich-Ebert-Damm 115 | Center Niendorf: Kollaustraße 171 | Center City Süd: Heidenkampsweg 96

E-Mail: ndl.hamburg@mercedes-benz.com · Tel.: (040) 6941-2932

www.mercedes-benz-hamburg.de/4originale





Anzeige

Im **Oktober** starten unsere verschobenen **Workshops** rund um Familienunternehmen. Termine im nächsten Heft und online unter www.nachfolge-akademie.de

Besuchen Sie bis dahin unsere **Webinare**:



15. SEPTEMBER
Fit für die Nachfolge

29. SEPTEMBER
Erben & Schenken

06. OKTOBER
Recht & Steuern

20. OKTOBER
Streitvermeidung in Familienunternehmen

jeweils von 10.00 bis 11.00 Uhr

ANMELDUNG

W www.nachfolge-akademie.de
T 040 890 66 25 90
E info@nachfolge-akademie.de

Die Handelskammer nach der Wahl

Interview mit **Norbert Aust** und **Astrid Nissen-Schmidt**

Von Dr. Björn Castan

Herr Aust, Frau Nissen-Schmidt, erst einmal herzlichen Glückwunsch zu Ihrer Wahl. Die ersten Wochen Ihrer Einarbeitungszeit liegen inzwischen hinter Ihnen. In welchem Zustand haben Sie die Handelskammer vorgefunden?

Wir haben beide ja bereits vor unserer Wahl viel mit der Kammer zu tun gehabt. Es waren in der Tat unruhige Zeiten, aber wir schauen nach vorne und sind beide hochmotiviert – und das gilt nicht nur für uns, sondern für das gesamte Plenum und Ehrenamt. Von den Mitarbeitern sind wir herzlich empfangen worden und haben viele bereits kennengelernt. Die Zusammenarbeit macht schon jetzt sehr viel Spaß. Wir denken, dass wir alle gemeinsam in den nächsten Jahren viel bewegen werden.

Welche Themen haben aus Ihrer Sicht aktuell die höchste Priorität für unsere Handelskammer?

Die höchste Priorität hat ganz klar der Neustart der Hamburger Wirtschaft. Durch die Corona-Krise gab es quasi ein Erliegen der Wirtschaft in vielen Bereichen. Im Tourismus, der Gastronomie, der Eventbranche und weitestgehend im Einzelhandel lag die Wirtschaft von heute auf morgen brach und auch die meisten anderen

Branchen hatten und haben schwere Einschnitte zu verkraften. Im Sinne der Gesundheit war das richtig und notwendig. Nun ist es aber an der Zeit, den Blick auf die Wirtschaft zu lenken. Kein Unternehmen, das vor der Krise gesund und erfolgreich war, darf wegen der Pandemie in die Insolvenz gehen. Das ist das wichtigste Ziel unserer aktuellen Arbeit.

Parallel zu der Übernahme Ihrer Ämter begann durch Covid-19 die schlimmste Wirtschaftskrise der Nachkriegszeit. Auch ohne die Krise gab es schon genug Herausforderungen. Wie hat die Krise die Arbeit der Handelskammer verändert?

Wir wollten uns eigentlich zunächst refinden. Aber dann wurden wir ja sofort mit Corona konfrontiert und hatten keine Chance, uns warm zu laufen, sondern mussten direkt loslegen. Gemeinsam mit den hauptamtlichen Mitarbeitern haben wir unseren Fokus komplett auf die Unterstützung der Unternehmen in der Krise gerichtet. Zwischenzeitlich haben 40 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an der Hotline gesessen. Sie haben Fragen beantwortet, Informationen weitergegeben und waren auch „Seelsorger“ für mehr als 5.000 Unternehmerinnen und Unternehmer. Und ganz nebenbei ist die Handelskam-

mer – wie viele Unternehmen auch – schlagartig digitaler geworden: Beispielsweise bieten wir nun vermehrt Webinare an, um Unternehmen zu beraten. Auch Ausschuss- und Plenarsitzungen oder Pressetermine veranstalten wir nun digital. Vor der Krise saßen wir alle zusammen im Plenarsaal und tauschten uns danach bei einem Getränk aus. Jetzt sitzen wir in den größten Sälen der Handelskammer mit Abstand zwischen den Tischen und Videoübertragungen. Wir halten also physisch Abstand, arbeiten aber sehr eng miteinander.

Sie haben die Anzahl der Ausschüsse deutlich verkleinert. Warum?

Wir haben uns die Struktur und Anzahl der Ausschüsse kritisch angeschaut. Einige Ausschüsse haben in den letzten Jahren ähnliche Themen bearbeitet und sich ohnehin immer sehr eng abgestimmt und ausgetauscht. Andere Ausschüsse sind eher als Netzwerk oder Arbeitsgruppe organisiert und werden diesen Zweck auch in Zukunft verfolgen. Wir wollen die Arbeitsergebnisse der Ausschüsse noch weiter verbessern. Daher ist es effizient und sinnvoll die Anzahl zu verringern und so die Schlagkraft zu stärken.

Wie können sich unsere Leser, die Hamburger UnternehmerInnen, zukünftig in die Arbeit der Kammer einbringen? Suchen Sie neue Freiwillige für die Ehrenämter?

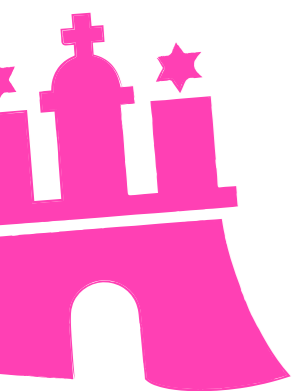
Ohne das ehrenamtliche Engagement der Unternehmerinnen und Unternehmer würde es die Handelskammer Hamburg nicht geben. Wir freuen uns über jeden, der mit uns gemeinsam ehrenamtliche Aufgaben übernimmt – beispielsweise in einem unserer Ausschüsse oder Arbeitskreise. Die Bandbreite des ehrenamtlichen Engagements ist darüber hinaus aber sehr groß. Wir suchen beispielsweise regelmäßig ehrenamtliche Prüfer für die duale Berufsausbildung. Jeder kann sich aber auch in kleinerem Maße einbringen, zum Beispiel bei unseren Umfragen wie der vierteljährlichen Konjunkturumfrage.

Als Verband der Familienunternehmer und der Jungen Unternehmer interessiert uns natürlich, wie Sie zukünftig die Zusammenarbeit mit den Hamburger Wirtschaftsverbänden gestalten möchten?

Für uns ist die Zusammenarbeit mit den Wirtschaftsverbänden enorm wichtig, ohne sie werden wir in Hamburg nichts voranbringen. Das zeigt auch gerade die Corona-Krise. Nur gemeinsam können wir die Wirtschaft wieder in Gang bringen. Das gilt für die Zusammenarbeit mit den zahlreichen Hamburger Verbänden, aber auch für die Zusammenarbeit in ganz Norddeutschland.

Welche Rolle kann unsere Handelskammer bei der Unterstützung des Green New Deals der EU einnehmen? Bekommen Sie aus den Unternehmen Rückmeldungen, die den Umbau zu einer ökologischen Marktwirtschaft dynamisch vorantreiben möchten oder herrscht bei diesem Thema eher Zurückhaltung?

Jede Krise birgt auch Chancen. Der Green Deal der Europäischen Union bietet die Chance, die Wiederbelebung der Wirtschaft nachhaltig zu gestalten und für mehr Resilienz zu sorgen. Dafür muss vor allem in Zukunftstechnologien investiert werden, die Politik muss dafür die Voraussetzungen schaffen. Mit einer Verschärfung von Reduktionsvorgaben allein ist es dagegen nicht getan. Unsere Handelskammer setzt seit vielen Jahren auf diesen Ansatz und unterstützt ihre Mitgliedsbetriebe auf diesem Weg - zum Beispiel im Rahmen der Umweltpartnerschaft, mit unserem Kompetenzzentrum Mittelstand 4.0 oder dem 3-D-Druck-Netzwerk.



Wie sehen Sie aktuell die Perspektive für den Gedanken einer Metropolregion? Schleswig-Holstein und Mecklenburg-Vorpommern haben ihre Grenzen zu anderen Bundesländern polizeilich kontrollieren lassen. Das hat auf politischer Ebene und in Teilen der Bevölkerung für erhebliche Verstimmungen gesorgt. Sehen Sie Konsequenzen auf der Ebene der wirtschaftlichen Zusammenarbeit zwischen den Bundesländern?

Die Zusammenarbeit in der Metropolregion und in ganz Norddeutschland ist elementar wichtig. Viele wichtige Wirtschaftsthemen machen nicht an den Grenzen der Bundesländer halt. Ganz im Gegenteil kann man die meisten Aspekte nur zusammen voranbringen. Die Zusammenarbeit auf politischer Ebene hat während der Corona-Krise an einigen Stellen nicht gut funktioniert. Aus wirtschaftlicher Sicht haben wir gut zusammengearbeitet und uns ausgetauscht, das zeigen beispielsweise die Forderungen, die wir mit elf anderen norddeutschen Kammern unter dem Dach der IHK Nord herausgebracht haben. Vielleicht kann die Politik hier von uns lernen.

Die Gewinne der Hamburger Unternehmen werden voraussichtlich erheblich unter dem Shutdown zu leiden haben. Daraus werden auch deutlich geringere Beitragseinnahmen für die Handelskammer resultieren. Können Sie schon absehen, wie mit den zu erwartenden Beitragsrückgängen umgegangen werden soll?

Die Beiträge der Handelskammer basieren zum überwiegenden Teil auf den Gewerbeerträgen unserer Mitglieder. Deshalb erwarten wir durchaus Einbußen. Die genaue Höhe können wir derzeit aber noch nicht abschätzen. Wir warten nun auf die Steuerschätzung des Senats, um etwas genauer kalkulieren zu können und mögliche Lösungen zu erarbeiten. Fest steht aber, dass wir gerade in diesen Zeiten eine starke Handelskammer brauchen, die sich bei Politik und Verwaltung für ihre Mitglieder einsetzt, Probleme löst und den Betrieben mit Rat und Tat zur Seite steht. Daran können wir momentan nicht sparen.

In der Metropolregion
Hamburg hat die wirtschaftliche
Zusammenarbeit der Bundesländer
gut geklappt.

Sie sind im Wahlkampf als Doppelspitze angetreten. Da die Satzung der Handelskammer aber nur einen Präses vorsieht, konnte dieses Amt nicht geteilt werden. Wie leben Sie jetzt die Doppelspitze?

Wir arbeiten sehr eng zusammen und teilen uns die Arbeit auf. Das gilt für uns beide, aber auch für das gesamte Präsidium. Wichtige Entscheidungen treffen wir gemeinsam. Viele Termine nehmen wir zusammen wahr. Natürlich liegen einige Aufgaben ganz automatisch beim Präses, dafür hat Frau Nissen-Schmidt die Hoheit über die Finanzen der Handelskammer.

Haben Sie vielen Dank für das Interview. Wir wünschen Ihnen bestes Gelingen für Ihre Amtszeit.



Anzeige

FÜR HAMBURG
GIBT ES MEHR
ALS 1000 GUTE
GRÜNDER.



STEFFEN WÜSTHOF,
LEITER FIRMENKUNDEN

IHR SEID DAS VOLK,
WIR EURE BANK.

 Hamburger
Volksbank

Das Ende von „ich schaffe das“

Vom Mut zur undenkbar Lösung

Von Gabriela Friedrich

Hindernisse zu überwinden und Krisen aktiv zu meistern ist Teil der unternehmerischen DNA. Doch zwingt die aktuelle wirtschaftliche Lage manche Firmeninhaber dazu, die Waffen zu strecken. Mentaltrainerin Gabriela Friedrich zeigt, wie der Mut aufzuhören oder dem Schicksal zu vertrauen neue Türen öffnet.

Die Autorin



Gabriela Friedrich ist seit 26 Jahren Kommunikationsberaterin mit Führungserfahrung und seit 25 Jahren Mentaltrainerin und Reflexionspartnerin für Unternehmer, Führungskräfte, Angestellte, Selbständige und Privatpersonen zu beruflichen und privaten Themen. Buchautorin, Verfasserin diverser Fachartikel und Mitbegründerin der Digit & Brain-Society. Sie schreibt aktuell an ihrem fünften Buch, das sich mit der Versöhnung der Geschlechter beschäftigt.

Sie erreichen sie unter: www.gabriela-friedrich.de

Corona-Maßnahmen umsetzen, Prozesse optimieren, Kosten senken, Personal abbauen, staatliche Hilfen nutzen, neue Produkte oder Dienstleistungen entwickeln und und und – die Liste dessen, was Sie tun können, um die Existenz Ihres Unternehmens zu retten, ist lang. Glücklicherweise. Viele dieser Maßnahmen erfordern Mut. Doch ist es eine Form von Mut, die Sie vermutlich kennen: den Mut zu kämpfen, durchzuhalten und an den Erfolg des eigenen Tuns zu glauben. Doch gibt es zwei weitere Lösungen, die Mut erfordern. Scheinbar undenkbar Lösungen, die dann akut werden, wenn alles Kämpfen entweder nichts nützt oder sich falsch anfühlt: Aufhören oder vertrauen ins Schicksal.

„Wir können und wollen nicht mehr anders – wir schließen.“

Am 19. April machte im Netz ein Video die Runde. Es zeigte eine junge Frau, die unter Tränen einen Brief verlas, in dem sie sich von dem Familienunternehmen, das sie mit ihrem Bruder in 6. Generation leitete, verabschiedete. „Wir schließen dich nach 403 Jahren, seit 1617 haben unsere

Vorfahren ihre Energie und ihr Engagement für dich gegeben. Aber heute, im Jahr 2020, können und wollen wir nicht mehr.“ Bei dem Familienunternehmen, dessen Ende sie ankündigte, handelt es sich um die Wernecker Bierbrauerei. „Unsere Ahnen haben hart gekämpft, um dich, unsere Brauerei, selbst in Kriegs- und Notzeiten zu erhalten. Auch wir haben viele Krisen gemeistert, aber jetzt sind wir müde, so unfassbar müde.“ Sie schilderte, wie viel Kraft sie der ständige Kampf gekostet hatte, wie allgegenwärtig die Firma selbst im Privatleben gewesen war und wie oft jeder in der Familie für das Unternehmen nicht nur an, sondern über seine persönlichen Grenzen gegangen war. Jetzt, als viele der Großkunden aus der Gastronomie weggebrochen waren, hatte die Familie die schwerste Entscheidung ihres Lebens getroffen: die Schließung zum 30. September. Ohne Insolvenz, aus freien Stücken. Ein Abschied in Würde.

Hier hat sich eine Familie ganz bewusst gegen das „wir schaffen das“ bzw. „ich schaffe das“ entschieden. Damit sind sie mutig ausgebrochen aus dem mentalen Regelwerk, das derartige Lösungen für Unternehmer doch gar nicht vorsieht. Könnten Sie solch eine Entscheidung für Ihr Unternehmen treffen? Bitte spielen Sie dies doch

einmal – völlig unabhängig davon, wie Ihre Firma gerade dasteht – im Kopf durch. Wäre es eine denkbare Option? Oder ist solch ein freiwilliger Schlussstrich für Sie unvorstellbar, weil... Ja, warum eigentlich? Stecken dahinter nur rationale finanzielle Gründe oder auch Glaubenssätze, die Ihr Entscheidungsspektrum begrenzen? Gängig sind Gedanken wie:

„Das darf oder tut ein Unternehmer nicht.“

„Dann wäre ich ein Versager oder würde meine Vorfahren verraten.“

„Was sollen denn die Leute von mir denken?“

„Nur Schwächlinge geben auf.“

„Wer bin ich denn ohne meine Firma?“

„Ein Leben ohne Sorge ums Unternehmen steht mir nicht zu.“ etc.

Es kann da so einiges geben, was in der Arena hält, ob man will oder nicht. Und genau das ist das Problem: Wem nicht mental und emotional der Weg des freiwilligen Abschieds offensteht, ist Sklave der Firma. Doch wer will das schon?

Tip: Befreien Sie sich von diesen gedanklichen Fesseln. Es gibt eine ganze Reihe von Mentaltechniken, die speziell zu diesem Zweck entwickelt wurden.

Eine mögliche positive Wirkung dieser Aktion könnte sein, durch einen freiwilligen Abschied eine erzwungene Insolvenz oder gar eine Insolvenzverschleppung, verursacht durch Problemverdrängung, zu verhindern. Fragen Sie einmal beim Verein der Anonymen Insolvenzler nach, hinter wie vielen der Beratungsfälle die Unfähigkeit von Unternehmern steckt, eine rechtzeitige Firmenschließung in Betracht zu ziehen...

„Ich entspanne und vertraue.“

In seinem Nachgedacht-Beitrag schrieb Dr. Björn Castan u.a. von der Religion als Mutspender. Zahllose Gläubige haben in Notlagen schon um Gottes Beistand oder gar ein Wunder gebetet. Und so manch einer berichtete, nicht nur Zuversicht, sondern tatsächlich eine Form von Hilfe empfangen zu haben. Wie kann so etwas sein – Zufall, Fügung oder gibt es da tatsächlich etwas, dem wir uns vertrauensvoll überantworten können? Und können auch Atheisten so etwas wie himmlischen Support erhalten?

Mit diesen Fragen beschäftigen sich nicht nur Theologen, sondern mittlerweile auch einige Forschungsrichtungen. Sie wollen herausfinden, ob – und wenn ja, wie – das menschliche Bewusstsein mit der Umwelt in Beziehung tritt. Allerdings lassen überzeugende Antworten aus Quantenmechanik und Physik noch auf sich warten.

Dass es auch ohne wissenschaftliche Erklärung und sogar ohne Gott klappt, zeigen mir immer wieder Kundenerlebnisse in meiner Telefon-Coachingpraxis. Anfang Mai meldete sich bei mir ein Selbständiger, der wegen Corona seit März keinen Auftrag mehr gehabt hatte. Nun kommt Auftragsflaute als Coachingthema häufiger vor. Unabhängig von der Höhe ihrer noch vorhandenen Rücklagen sind die Klienten in der Regel extrem angespannt und grübeln entweder verkrampt über Lösungen oder sind vor Angst wie erstarrt. Einige plagen zudem Selbstvorwürfe, weil sie vielleicht vor dem Auftragsabbruch noch teure Ausgaben getätigt haben. Dieses Geld sähen sie jetzt lieber auf ihrem Konto...

Im Fall von Selbstvorwürfen oder Selbstkritik – berechtigt oder nicht – starten wir mit Vergebungsarbeit. Denn, das werden Sie kennen, im Zustand der Selbstzerfleischung ist kein Mensch klar im Kopf, kreativ und handlungsfähig. Erst wenn Selbstkritik oder

Anzeige



hallo, bin grad , deshalb nur : !wenn

mehr hamburgs - - willst,

▶ dann : king-bean.de!!! ...



Gönnen Sie sich Miniurlaub vom ständigen Grübeln.

klappt das wirklich?“ Ist das nicht wohltuend? Noch am Tag des Coachings erhielt ich von meinem Klienten zwei Mails: die erste zweieinhalb Stunden nach Ende des Coachings: „Stellen Sie sich vor, gerade kam ein großer Auftrag rein.“ Und eine weitere in den Abendstunden: „Ich fasse es nicht – noch ein weiterer Auftrag!“ Sein Mut, die Kontrolle kurz einmal vertrauensvoll abzugeben, schien tatsächlich belohnt worden zu sein.

Von solch unerklärlichen Fügungen berichten mir die Klienten im Anschluss an diese Übung zu häufig, um das Ganze für bloßen Zufall halten zu können. Doch nicht immer kommt die Lösung als ein unverhoffter Auftrag. Manchmal ist es eine plötzliche Idee, wie sich das Businessproblem lösen ließe. Oder die unverhoffte Begegnung mit einem Menschen, der sich als rettender Engel entpuppt. Berühmte Komponisten und Schriftsteller kennen dieses Phänomen übrigens ebenfalls, auch sie sprechen häufig von Eingebungen als Ursprung ihrer Werke.

Tipp: Wenn Sie müde sind alles alleine schaffen zu müssen, machen Sie diese Visualisierungsübung täglich für wenige Minuten, genießen Sie die Entspannung und lassen Sie sich überraschen, was passiert. Es braucht nur ein wenig Mut, vorübergehend aus der aktiven in die rezeptive Rolle zu wechseln. Mehr ist es nicht. Und es lohnt sich.

Schuldgefühle beseitigt sind, kümmern wir uns um die Gedanken und Gefühle, die unmittelbar mit der desolaten Auftragslage verbunden sind. In der Regel sind das Druck, Angst und die Überzeugung, diese Krise irgendwie alleine lösen zu müssen. Angst und Druck lassen sich gut mit den Standardabläufen meiner Mentaltechnik (S)HE – (Self) Hypno Empowerment auflösen und durch Entspannung und Zuversicht ersetzen. Danach fragte ich meinen Kunden, wie ihm folgender Satz gefiele:

Ich trete beiseite und lasse das Universum die schwierigen Dinge erledigen.

Auf den Schultern von Selbständigen und Unternehmern ruht tagtäglich die Last der Verantwortung, da kann es unendlich erholend empfunden werden, sie zumindest kurzfristig einmal abzugeben. Dem Klienten ging es auch so, er ließ sich gerne auf diese Idee ein. Weil unser Unterbewusstsein in Bildern denkt, schlug ich ihm als nächsten Schritt eine Visualisierungsübung vor, die auch Sie einmal ausprobieren können: Stellen Sie sich vor, wie eine strahlende Lichtsäule aus der Mitte Ihres Kopfes nach oben reicht.

Dieses Licht verbindet Sie mit etwas, das Ihrem persönlichen Glaubenssystem entspricht: das Göttliche, die Quelle, universelle Intelligenz oder im Fall meines Klienten das Universum. Dieses Etwas ist uns in der Vorstellung wohlgesonnen, weise und machtvoll. Mit seinem übergeordneten Wissen vermag es Probleme viel besser zu lösen als wir aus unserer begrenzten menschlichen Perspektive. Wenn wir denn mal aufhören, es dabei dauernd zu stören, ihm dezidierte Vorgaben zu machen oder ihm zu misstrauen. Bekräftigen Sie einfach, dass Sie bereit sind, die Unterstützung des Universums vertrauensvoll zu empfangen. Dass Sie beiseitretreten und das Richtige geschehen lassen.

Keine Sorge, ich schlage Ihnen nicht vor, in Passivität zu verfallen oder die Leitung Ihres Unternehmens einer höheren Macht zu übertragen. Das ist spinnert und kann nur schief gehen. Hier geht es lediglich darum, für einige wenige Minuten einen anderen Bewusstseinszustand zu erreichen. Einen, in dem Sie komplett entspannt und vertrauensvoll sind, vollständig offen Gutes zu empfangen, auf welche Weise es auch immer in Ihr Leben tritt. Sozusagen ein Miniurlaub vom permanenten „wie genau mach ich das und



Hamburg Marriott Hotel
ABC-Straße 52, 20354 Hamburg, Germany
T: 04035051735 | cast.iron@marriott.com



CAST IRON

GRILL

PROPER TASTY FOOD, DONE RIGHT

Im Cast Iron Grill dreht sich alles um
frische, saisonale Zutaten und
traditionelle Geschmackskombinationen.

QUICKLUNCH

MONTAGS - FREITAGS | 12 - 14 Uhr
im Restaurant oder auf der Terrasse
1 Hauptgericht zur Wahl inkl. Wasser und Kaffee
14.90 €



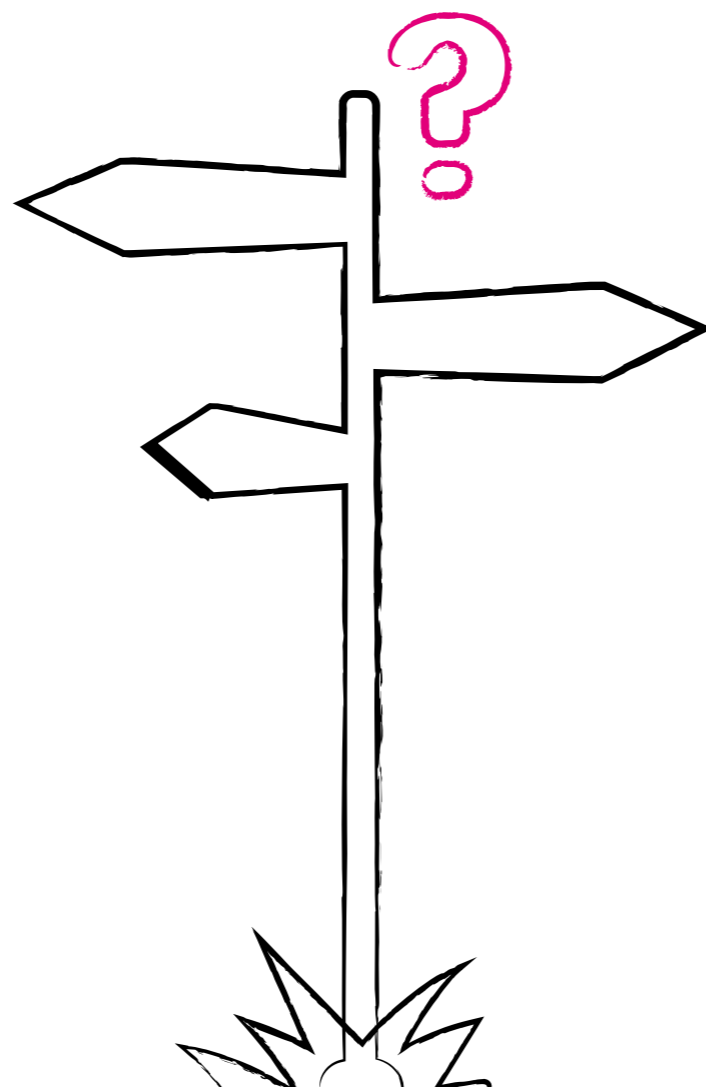
Von jetzt auf gleich - Mut zur Entscheidung

Von Steffen Wüsthof

Als Unternehmer treffen Sie laufend Entscheidungen - im täglichen Handeln schnell und routiniert, oder langfristig strategisch durchdacht, zukunftsorientiert und mit bester kaufmännischer Erfahrung für die Branche und den Markt kalkuliert. Tja, und dann kam Corona: Bedrohung, Zeitdruck, eine unklare Informationslage und große Verantwortung. Mut ist der entscheidende Antriebsfaktor in Ausnahmesituationen.

Unternehmen sind es gewohnt, ihre Projekte und Investitionen langfristig zu planen und dabei unterschiedliche mögliche Entwicklungen zu berücksichtigen, die sich auf den Umsatz auswirken. Sind Unternehmenswerte plötzlich und unerwartet akut gefährdet und reguläre Geschäftstätigkeiten beeinträchtigt oder gar eingestellt, ist ein kühler Kopf und schnelles Handeln gefragt. Umso wichtiger ist es, die eigene Lage zu analysieren und die Planungen nachfolgenden Fragestellungen flexibel anzupassen:

- Wie kann die Krisenzeit überbrückt werden?
- Können Umsatzausfälle kompensiert werden?
- Welche Kosten können reduziert werden?
- Hält mein Geschäftsmodell?



Oft verlangt der realistische Blick auf die Ist-Situation mutige Entscheidungen. Die Entschlusskraft wächst, wenn die nächsten Schritte durch ein externes Feedback abgesichert sind. Deshalb sollte so schnell wie möglich unter anderem Kontakt zum Steuerberater und zur Hausbank aufgenommen werden, um Handlungsfähigkeit zu behalten und entsprechende Hilfsmaßnahmen einzuhalten. Werden diese rechtzeitig geprüft und umgesetzt, kann die Unternehmensplanung konsequent angepasst werden. Dabei gilt es, folgende Ansatzpunkte in Lösungen zu bündeln:

- Soforthilfen prüfen und beantragen
- Mutiges Signal in die eigene Belegschaft geben
- Liquiditäts- und Auftragslage analysieren
- Tilgungsaussetzungen prüfen und beantragen
- Weitere Stundungsmöglichkeiten, z. B. Steuern und Sozialversicherungsbeiträge prüfen und beantragen
- Kurzarbeit prüfen und beantragen
- Förderprogramme der KfW sowie der Bürgschaftsgemeinschaften / und -banken auswerten
- Bankeigene Kredite und Kreditlinien der Hausbank prüfen
- KfW-Kredite beantragen
- Digitale Kommunikations- und Auftragswege optimieren

Corona-Programme:

- KfW-Schnellkredit 2020 mit 100% Risikoübernahme (www.kfw.de)
- KfW-Unternehmerkredit für Unternehmen, die länger als fünf Jahre am Markt sind, mit bis zu 90% Risikoübernahme (www.kfw.de)
- Neu: IFB-Kredit „Hamburg-Kredit Liquidität“ - Programmlösung für kleinere Unternehmen bis 10 Mitarbeiter, Vereine und Non-Profit-Unternehmen (www.ifbhh.de)
- Alle Kredite werden über die Hausbank beantragt.
- Lassen Sie sich beraten und bereiten Sie sich vor. Viele Institute bieten hierzu Online-Hilfestellungen an.

Die letzten Monate haben einen hohen Beratungsbedarf gezeigt, wenn es um die Auswahl und Kombinationsmöglichkeiten der individuell besten Unterstützungsleistungen und Förderprogramme geht. Dabei ist es nicht immer einfach, den Überblick zu behalten. Hier ist Ihre Hausbank als aktiver Partner gefragt, die Sie dabei unterstützt, die einzelnen Programmbedingungen kennenzulernen und einzuhalten. So ist die Voraussetzung für die Bewilligung dieser gezielten Hilfeleistungen, dass der zusätzliche Finanzierungsbedarf Corona-induziert ist. Eine wichtige Rolle spielt ebenso der Zeitfaktor, weil auch für Corona-Schnellkredite die Einhaltung der KfW-Auflagen für die Kreditvergabe gelten. Schnell wird deutlich, dass KfW-Corona-Programme bei aller richtiger Grundintention der damit beabsichtigten Liquiditätsunterstützung Bereitstellung kein Allheilmittel sind. Dabei stößt die Forderung nach unbürokratischer Hilfe in der Realität auf die Vielzahl von Anfragen. Umso wichtiger ist es, alle notwendigen Kreditunterlagen griffbereit zu halten – in digitaler Form für das nächste Hausbankgespräch per Telefon oder Videokonferenz.

Der Autor



Steffen Wüsthof

Info

Als Bank vor Ort kennt die **Hamburger Volksbank** die Unternehmen der Metropolregion Hamburg sowie die lokalen Wirtschaftsstrukturen sehr genau. Mit einem Kompetenzteam von über 30 Beratern und Spezialisten aus dem genossenschaftlichen Finanzverbund bietet sie maßgeschneiderte Lösungen in allen Phasen der Unternehmensentwicklung. Durch eine verantwortungsvolle Geschäftspolitik erzielt die Genossenschaftsbank seit 159 Jahren nachhaltige Erfolge und verfügt über stabile Wachstumsspielräume für die Investitionsvorhaben ihrer Kunden und Mitglieder. Ihre expansive Strategie setzt die Bank im Geschäftsjahr 2020 im Ausbau des Kreditgeschäfts erfolgreich fort.

Pressekontakt:

Heidi Melis
Hamburger Volksbank
Hammerbrookstraße 63-65
20097 Hamburg
Tel.: 040 / 30 91 - 90 49
Mobil: 0160 / 97566432
E-Mail:
heidi.melis@hamvoba.de
www.hamburger-volksbank.de

Nachhaltige Unternehmensführung durch Resilienz



Resilienz bezeichnet die Widerstandsfähigkeit von Unternehmen durch proaktive Vorbereitung, zeitnahe Reaktion und nachhaltige Kompensation der Einflüsse aus Disruptionen. Diese Fähigkeit sichert während der aktuellen COVID-19-Krise, aber auch aufgrund anderer Disruptionen, die zukünftig immer häufiger auftreten werden, das Fortbestehen vieler Unternehmen.

Eine nachhaltige Unternehmensführung ist insbesondere für Familienunternehmen von übergeordneter Bedeutung. Während einer Krise verhelfen Familienunternehmen oft regional ausgeprägte Wertschöpfungsketten mit langfristigen Beziehungen zu Lieferanten und Kunden besonders handlungsfähig zu bleiben. Die regionale Verwurzelung, ausgeprägte Mitarbeiterbindung sowie die Spezialisierung und Innovationskraft ihrer Produkte wirken sich ebenfalls positiv auf die Resilienz aus.

Die Stärken von Familienunternehmen bergen jedoch auch Risiken, die der Resilienz entgegenwirken. So beeinflussen zu eng gelebte Standort- und Steuerungskonzepte die resilienzfördernde Agilität der Führungskräfte und hemmen die nötige Entscheidungsgeschwindigkeit. Auch historisch stabil gewachsene Personal- und Prozessstrukturen lassen in Krisenzeiten oft wenig Veränderungsflexibilität zu. Durch eine zu geringe Produktdiversifikation können Umsatzausfälle oft nur schwer kompensiert werden und so Liquiditätsengpässe verursachen. All diese Faktoren können in Krisen und bei Disruptionen durch externe Einflüsse die Widerstandsfähigkeit und somit das Fortbestehen von Familienunternehmen gefährden.

Disruptionen durch externe Einflüsse werden zukünftig wahrscheinlicher

 Ungeplante IT- und Telekommunikationsausfälle z.B. Fehler in Updates	 Cyber Attacke z.B. Diebstahl von Geschäftsgeheimnissen
 Feuer z.B. im Büro oder Produktionshalle	 Verfügbarkeit von Talenten und Schlüsselkompetenzen
 Wetterextreme z.B. Dürren	 Supply Chain Unterbrechung z.B. Lieferantenausfall
 Sicherheitsvorfall z.B. Datenschutzvorfall	 Transportnetzwerkunterbrechung z.B. Grenzschließungen
 Neue Regularien und Gesetze z.B. Lieferkettengesetz	 Unterbrechung der Versorgung z.B. Stromausfall
 Gesellschaftliche Anforderungen z.B. Nachhaltigkeitsforderungen	 Wettbewerbsentwicklungen z.B. unerwartete Innovationen oder Preisdumping

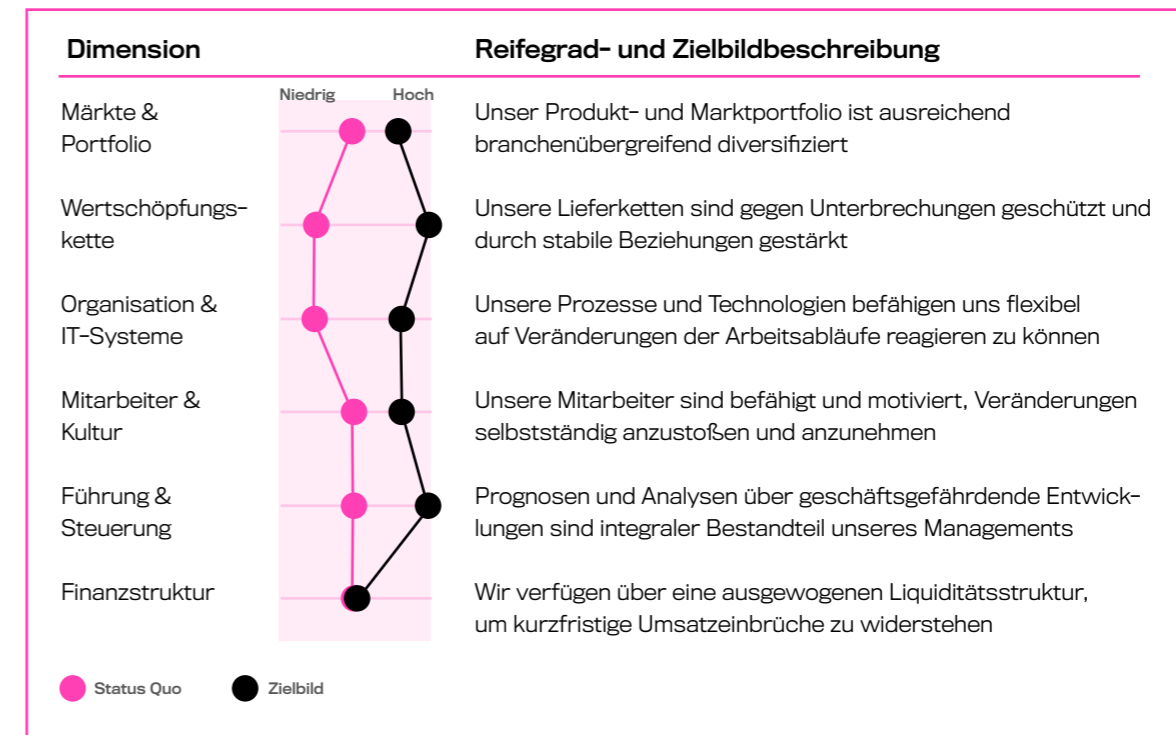
Praxisbeispiele verdeutlichen, wie Familienunternehmen von resilienzsteigernden Ansätzen in der aktuellen COVID-19 Krise profitiert haben:

- Ein Maschinenhersteller betreibt ein Digital Finance Service Center, das Prozesse für 30 europäische Gesellschaften steuert und durchführt. Während sich die Gesellschaften auf die Shut-Down-bedingten Kapazitätsschwankungen im Kerngeschäft fokussierten, unterstützte das Center die daraus resultierenden Anforderungen im Finanzbereich länderübergreifend.
- Ein Automobilzulieferer hat einen Business Continuity Plan für Krisenszenarien aufgestellt, in dem u.a. ein standardisiertes Vorgehen bei plötzlich nichtverfügbarer Büro- und IT-Infrastruktur und eingebrochener Mitarbeiterkapazität definiert

sind. Dies befähigte das Unternehmen, 500 Entwicklungs- und Verwaltungskräfte innerhalb weniger Tage in Telearbeit arbeitsfähig zu machen.

Diese Beispiele verdeutlichen die Notwendigkeit, mögliche Disruptionen durch externe Einflüsse permanent zu beleuchten, um daraus rechtzeitig die notwendigen Maßnahmen abzuleiten.

Um an den richtigen Stellen in Gegenmaßnahmen zu investieren, können Familienunternehmen ein strukturiertes Reifegradmodell heranziehen und Entwicklungsbedarfe sichtbar machen. Ein Beispielmodell kann wie folgt aussehen:



Zusammenhängend können die Dimensionen als inhaltliches Rahmenwerk zu Resilienzentwicklung herangezogen werden. Die Bewertung des durchschnittlichen Reifegrads erfolgt, indem pro Dimension unternehmensspezifische Aussagen auf Ihre Ausprägung hin diskutiert werden. Zur Entwicklung vom Status Quo zum Zielbild sollten dann konkrete Maßnahmen abgeleitet und umgesetzt werden.

Resilienz passt zum generationenübergreifenden Geschäftsmodell von Familienunternehmen. Mithilfe eines strukturierten Modells kann sie als messbare Größe und Instrument der Führungskultur integriert werden, um zukünftigen Herausforderungen gestärkt entgegen treten zu können.

Die Autoren



Dr. Justus Marquardt ist Head of Digital Finance bei der KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft in Deutschland. Er berät Kunden aller Branchen und Größe in der Transition zu einer Digitalen Finanzorganisation in einem ganzheitlichen Ansatz. Zudem ist Dr. Marquardt Lehrbeauftragter an verschiedenen deutschen Hochschulen.



Thomas Oschlisniok ist Diplomkaufmann und Partner bei der KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft im Bereich Consulting. Er berät Familienunternehmen und Konzerne bei der Weiterentwicklung von Organisations- und Prozessstrukturen in Funktionen wie Finance und HR - insbesondere durch Digitalisierung, Aufbau von Shared Service Centern und Outsourcing.





"Wir glauben, dass innerhalb von 24 Monaten der Vor-Pandemiestatus wieder erreicht ist."

Weitblick und „auf Sicht“ gleichzeitig!

Bei Behn kombiniert man Kleiner Feigling mit Mut

Ein jeder kam sicher schon einmal in den Genuss der geistreichen Getränke aus dem Hause Behn. Verbands-Urgestein Rüdiger Behn und sein Bruder Waldemar Behn gehören zu den Unternehmern, die von den Corona-Schutzmaßnahmen extrem getroffen wurden. Im (Video-)Interview berichtet er Nathalie Rieck, wie er die vergangenen Wochen erlebt hat und weshalb sein Plan, Desinfektionsmittel zu produzieren, fast an der deutschen Bürokratie gescheiterte wäre.

Mit dem Shutdown und der Schließung von Gastronomie und Hotellerie war plötzlich ein Großteil der Kundschaft des Getränkefachgroßhandels BEHN-Getränke GmbH als auch des Spirituosenherstellers Waldemar Behn weggebrochen. Großveranstaltungen, Festivals und Privatfeiern wurden abgesagt – ein Desaster für den Zulieferer des Gastgewerbes und Produzent von alkoholischen Genussmitteln. Der totale Einbruch des internationalen Duty-Free-Geschäfts wegen des Verbots grenzüberschreitender Reisen kam erschwerend hinzu.

Herr Behn, wissen Sie noch, wie es Ihnen in diesem Moment ging und wo Sie waren? Was waren Ihre ersten Gedanken?

Es war an einem Freitag, der noch vor dem eigentlichen Shutdown lag. Die Nachrichtenlage des Tages ließ aber ganz klar den Schluss zu, dass wir uns in Kürze in einem wirtschaftlichen Desaster wiederfinden würden. Mit diesen Gedan-

ken im Kopf radelte ich vom Büro nach Hause, also sozusagen in das Wochenende. Leider hat sich dann diese Vermutung bestätigt.

Wie hat Ihre Belegschaft reagiert und wie sind Sie im Betrieb mit der Situation umgegangen?

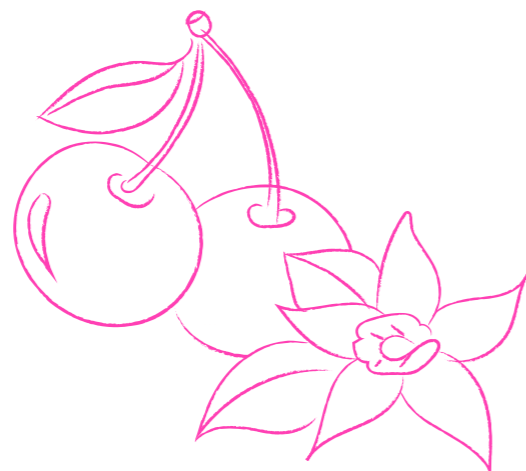
So früh wie möglich offen und ehrlich, zu den Mitarbeitern, zur Hausbank und zu uns selbst. Das war aber erst möglich, nachdem wir die neue Lage einigermaßen selbst durchschaut hatten. Wir haben dann eine „Warn-E-Mail“ an unsere Hausbank gesandt und im Rahmen von Teil-Mitarbeiterversammlungen zusammen mit dem Betriebsrat den Mitarbeitern die außergewöhnliche Lage geschildert und ihnen vor allem eine Konsequenz mit auf den Weg gegeben, nämlich dass wir Kurzarbeit einführen würden. Damit hatten wir in unserer nahezu 128-jährigen Unternehmensgeschichte überhaupt keine Erfahrung. Die Mitarbeiter haben diese Nachricht mit Fassung aufgenommen und der eine oder andere hat uns als geschäftsführende Gesellschafter auch Zuspruch gegeben. Ehrlich gesagt, auch das tat gut und gab Energie für die kommenden Wochen.

Nachdem der erste Schock überwunden war, haben wir beide im Zuge meiner Malbogen-Initiative, die ich ins Leben gerufen hatte, am 18. März telefoniert. Damals sagten Sie, dass Sie Ihre Produktion auf die Produktion von Desinfektionsmittel umstellen wollten. Wie hat sich dies entwickelt?

Das ging nicht so schnell wie gedacht. Die Rezeptur für Desinfektionsmittel, das zu diesem Zeitpunkt knapp zu sein schien, ist aus unserer Sicht als Genussmittelhersteller extrem einfach. Dazu stehen im Gegensatz aber extrem komplizierte Voraussetzungen, um Desinfektionsmittel in Deutschland produzieren und in den Verkehr bringen zu dürfen. Plötzlich hatten wir Kontakt mit der Abteilung Arbeitsschutz im Kieler Sozialministerium, dem Landesamt für Landwirtschaft, Umwelt und ländliche Räume und fast auch noch mit den Sozialen Diensten. Trotz etlicher von der Politik schnell veranlasster Erleichterungen blieb es uns praktisch unmöglich, alleine Desinfektionsmittel auf den Markt zu bringen.

Etwas sarkastisch kann man sagen, dass wir in Deutschland lieber todkranke Patienten sterben lassen, als einen Paragrafen zu ignorieren.

Bei den Behörden gab es aber durchaus auch guten Willen, die Dinge voranzubringen und so werden wir vermutlich dank einer Vermittlung durch eine sehr rührige Behördenmitarbeiterin in Kooperation mit zwei anderen schleswig-holsteinischen Unternehmen sehr innovative Produkte zum Thema Desinfektion auf den Markt bringen, die dann auch über die Corona-Zeit hinaus Bestand haben werden. Mehr kann ich leider heute noch nicht sagen.



Nahezu jeder kennt die markanten Augen von Kleiner Feigling. Haben Sie die vergangenen Wochen genutzt, um weitere neue Produkte zu entwickeln? Wie entstehen neue Ideen in Ihrem Unternehmen?

Wir haben in unserer Innovationskraft nicht nachgelassen. Alle Neu-Produkte, die auch schon vor dem Pandemiebeginn in der Entwicklungspipeline waren, haben wir ungebremst weiterentwickelt. So haben wir die Kleiner Feigling-Familie um die Geschmacksvariante Red Berry Sour ergänzt, die phänomenalen Anklang findet. Ab Mitte Juni überraschen wir den Sommer mit Dooley's Cherry Vanilla, einer sehr fruchtigen Variante des höchstprämierten Cream-Liqueurs der Welt. Original Wikinger Met, den Honigwein aus der Region um Haithabu bei Schleswig, gibt es seit kurzem auch in einer Variante mit Hanf. Wir sind aber nicht nur im Produktbereich innovativ geblieben, sondern haben uns schnell daran angepasst, dass viele Events nun nur noch digital stattfinden dürfen. Wer hätte vor zehn Wochen gedacht, dass Zoom-Partys und Musik-Live-Streams plötzlich populär werden würden?

Inwieweit haben Sie sich auf die Zoom-Partys eingestellt?

Nun, wir haben selbst eine veranstaltet. Unsere Marke Kleiner Feigling ist vielfach ein Brückenbauer zwischen Menschen. Da wir nicht physisch zusammenkommen durften, haben wir es eben digital probiert und haben gleichzeitig gezeigt, was für tolle Drinks man aus Kleiner Feigling auch machen kann. Wir haben aber auch digitale Musikdarbietungen mit gesponsert. Die Party fand gleichzeitig sozusagen zu Hause off-line statt, aber mit Online-Anbindung dorthin, wo die Partymücke lief.

Rüdiger Behn ist seit den 80er Jahren des vergangenen Jahrhunderts Mitglied im Verband DIE FAMILIENUNTERNEHMER, der damals noch ASU hieß. Tatsächlich war Rüdiger Behn ursprünglich Mitglied beim BJU, dem „Bund junger Unternehmer“.

Seit 2016 obliegt ihm der Landesvorsitz für Schleswig-Holstein. Mit Nathalie Rieck als Vorsitzende für die Jungen Unternehmer berichtete der Hamburger Unternehmer über die Landesgruppentreffen mit den führenden Parteien und über den spannenden Austausch bei der Diskussionsrunde zur Digitalisierung des Mittelstandes mit dem Chef der Staatskanzlei.

Vielseitig für den Verband aktiv, unterstützt er auch die politische Arbeit im Bundesvorstand. Innerhalb des Verbandes haben sich unter den LB- und RK-Vorsitzenden schnell regelmäßige Telefon- und Videokonferenzen entwickelt, um sich mit der Politik fundiert über hilfreiche Maßnahmen für die Wirtschaft auszutauschen.

Herr Behn, können Sie uns Einblicke in die wirtschaftspolitische Arbeit auf Bundesebene geben und über Ihr Engagement für die Familienunternehmer auf Landesebene berichten?

Anfangs ging es in Schleswig-Holstein z. B. um bürokratische Erleichterungen für Lieferanten des Landes Schleswig-Holstein, das besondere Mindestlohnrecht oder um das für Schleswig-Holstein in vielfacher Hinsicht so wichtige Thema der Energiepolitik. Seit zehn Wochen stehen aber alle diese Themen im Schatten der Pandemie-Konsequenzen.

In seiner Funktion als Landesvorsitzender in Schleswig-Holstein hat Rüdiger Behn versucht, seinen Verbandskolleginnen und -kollegen Ge-



hör zu verschaffen. Unter anderem hat die Forderung unseres Landesverbandes dazu beigetragen, dass die Soforthilfen auch Betrieben bis 49 Mitarbeiter zugestanden wurden. Das die sogenannte Mittelstandslücke für Unternehmen ab 50 Mitarbeiter zumindest teilweise mit Hilfe von Zuschüssen geschlossen werden konnte, ist maßgeblich der Arbeit im Bundesvorstand zu verdanken.

Wie beurteilen Sie das? Was wäre Ihre Prognose für die wirtschaftliche Entwicklung nach den hiesigen Einschlägen?

Diese von Ihnen angesprochene sogenannte 'Mittelstandslücke' ist der deutlichste Beweis, mit welcher Hilfslosigkeit, die nur durch mangelnde Vorbereitung auf die Konsequenzen einer Pandemie erklärt werden kann, die Politik versucht hat, den wirtschaftlichen Konsequenzen der Pandemie zu begegnen. Bei allem Respekt vor den auf Bundes- und Landesebene schnell getroffenen Entscheidungen und ihren mehr oder weniger unbürokratischen Umsetzungen, werden jetzt zwei große Fehler für Jedermann erkennbar. Der erste Fehler ist der, den Unternehmen in den meisten Fällen mit Krediten helfen zu wollen. Das kann in den Branchen klappen, deren Leistungen bis zu einem späteren Zeitpunkt aufgeschoben werden können.

Im Falle einer Pandemie sind aber gerade die Branchen am härtesten getroffen, deren Leistungen nicht zu einem späteren Zeitpunkt nachgeholt werden können, also alle Bereiche des Tourismus sowie der Gastronomie und Hotellerie.



Rüdiger Behn
-1957 im Ostseebad Eckernförde geboren und an einer, aber auch neben tausenden von Flaschen groß geworden.
-1976 Abitur in Eckernförde
-1979 Abschluss einer Banklehre in Kiel
-1984 Abschluss zum Diplomkaufmann an der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg.
-1984 Eintritt in das elterliche Familienunternehmen als Teil der 4. Generation. Einmalig glücklich verheiratet
-Eine Tochter - Auf dem Weg zum Master als Agrarökonomin an der Fachhochschule Kiel und aktive Landwirtin
-Ein Sohn - Auf dem Weg zum Master als Wirtschaftsingenieur am KIT in Karlsruhe

Waldemar Behn GmbH
Unternehmenssitz:
Eckernförde
www.behn.de

Kredite führen hier zu einer beschleunigten Überschuldung und somit zu einer Insolvenz. Konsequenterweise rechnet z. B. der DEHOGA damit, dass ca. 30% seiner Mitglieder innerhalb der nächsten 24 Monate insolvent werden. Der zweite Fehler ist die von Ihnen angesprochene 'Mittelstandslücke', also das Fehlen staatlicher Unterstützung für Unternehmen mit einer Mitarbeiterzahl zwischen 50 und 250. Diese stellen tatsächlich das Rückgrat der deutschen Wirtschaft dar. Sollte diese 'Lücke' weiter existieren, wird dieses Rückgrat mindestens angebrochen sein. Unsere Nachbarländer Dänemark und Österreich haben sehr viel pragmatischere Hilfsmaßnahmen eingeführt. Nach bestimmten Regeln werden schlicht und einfach Anteile der Fixkosten für die besonders von der Pandemie betroffenen Unternehmen ersetzt.



Es zeigt sich also nicht nur im medizinischen Bereich, dass wir auf eine Pandemie nicht vorbereitet waren, obwohl mindestens seit 2012 dem Bundestag genau solch ein Pandemie-Szenario, wie wir es jetzt erlebt haben, bekannt war. Es wäre Zeit genug gewesen, einen Notfallplan zu entwerfen, der sowohl die medizinischen als auch die wirtschaftlichen Maßnahmen, die im Falle einer Pandemie zu ergreifen sind, enthalten hätte.

So gesehen handelt es sich – ich wiederhole mich – bei allem Respekt wie Deutschland durch die Pandemie gemangelt wurde, auch zu einem Gutteil um klassisches Staatsversagen.“

Ihr Unternehmen ist seit Generationen in Schleswig-Holstein ansässig, Sie erwähnten einmal, dass es auch Wurzeln in Hamburg gibt. Mögen Sie uns die Geschichte erzählen?

Im Grunde liegen unsere Wurzeln in Hamburg. Mein Urgroßvater und Gründer Waldemar Behn lebte ursprünglich in Hamburg-Ottensen (damals Teil des dänischen Gesamtstaates). Sein Vater Richard I. W. Behn betrieb dort in der Bahrenfelder Straße eine Brauerei. Mein Urgroßvater konnte wegen des damaligen Ausbruchs der Cholera nach Beendigung seiner Militärzeit in Kiel nicht zu seiner Familie zurückkehren und kam bei Verwandten in Gettorf unter. Es hatten gerade die Bauarbeiten für den damaligen Kaiser-Wilhelm-Kanal (heute Nord-Ostsee-Kanal) zwischen Kiel und Brunsbüttel begonnen. Waldemars Vater hatte gerade die Rechte zum Bierverkauf an der Kanalbaustelle erworben und so entschloss Waldemar Behn sich, Getränke an die vielen Tausend durstigen Arbeiter mit Getränken aller Art zu versorgen. Er kaufte das Bier von seinem Vater aus der Brauerei in Ottensen und lieferte es fortan an die fleißigen Kanalbauer.

Das Behn-Haus im Ostseebad Eckernförde



Inzwischen sind Sie einer der großen privaten Arbeitgeber in der Region Eckernförde. Haben Sie einen Plan B oder C, falls das Geschäft nicht zügig wieder anläuft?

Erst einmal glauben wir an unseren Plan A, der vorsieht, dass innerhalb von 24 Monaten der Vor-Pandemiestatus wieder erreicht ist. Deshalb haben wir zum Instrument der Kurzarbeit gegriffen. Parallel entwickeln wir aber auch einem Plan, man könnte ihn „Plan BC“ nennen, der Geschäftsmodelle und Prozesse aus taktischer und strategischer Perspektive hinterfragt. Diese Entwicklung ist von der fünften Generation eingeleitet worden, die sich tatsächlich noch im Studium befindet bzw. an anderer Stelle Erfahrung gewinnt. Sie kooperiert dabei im ersten Schritt ausschließlich mit Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern von uns, die jünger als vierzig Jahre alt sind. Wir alle sind sehr gespannt auf die Ergebnisse.

Wie sind Sie mit den täglichen Meldungen umgegangen und wie haben Sie vor allem in der Anfangszeit Tag für Tag Mut gefasst, sich all den Herausforderungen zu stellen?

Ich war bis vor der Pandemie der Meinung, auch schon recht fleißig gewesen zu sein. Tatsächlich hat mich die Pandemie eines Besseren belehrt, denn die letzten zehn Wochen waren sicher die arbeitsreichsten und nervenzehrendsten Wochen meines Lebens. Dabei entsteht dann soviel „Flow“, dass für ein nach Links- und Rechts-Schauen gar kein Wille und gar keine Zeit übrig blieb.

Unter dem Projektnamen #FTC (Fifth to come) entwickelt die 5. Generation mit Mitarbeitern unter 40 zukunftsweisende Ideen



Viele sprechen bei Corona von der schwersten Krise seit dem zweiten Weltkrieg. Was würden Sie Ihren Enkeln und Urenkeln von dem Erlebten berichten und aus Ihren Erfahrungen mit auf den Weg geben?

Für eine finale Antwort auf diese Frage ist es noch etwas zu früh. Zwei Dinge würde ich ihnen aber auch heute schon mit auf den Weg geben: (1) Halte an deinen großen Zielen und an deinen Wertvorstellungen auch unter besonderen Umständen fest. (2) Verlasse dich nicht darauf, dass die Politik die richtigen Entscheidungen fällen wird, sondern nimm rechtzeitig und so gut es geht, positiven Einfluss auf sie. Viele Unternehmen scheitern an Fehlern ihres Managements, aber noch mehr sind historisch an politischen Fehlentscheidungen gescheitert.

Anzeige

Kaiser Wilhelm II.:
„Ich glaube an das Pferd. Das Automobil ist eine vorübergehende Erscheinung.“

WER TRENDS VERPASST, IST GESCHICHTE.

Wir bringen den Mittelstand in die digitale Welt
 Web Lösungen · Geschäftsprozesse · Beratung

5 CUBE.digital
www.5cube.digital

U-Talk by Sarna Röser

Unser Mutmacher der Stunde



Während COVID-19 weite Teile von Gesellschaft und Wirtschaft in einen Shutdown versetzte, haben wir uns mobilisiert. Zwar mussten wir schweren Herzens alle Veranstaltungen auf Regional- und Bundesebene absagen, aber anstatt den Kopf in den Sand zu stecken, habe ich mit meinem Team nach einer Lösung gesucht, wie unsere Mitglieder trotz Corona weiterhin im direkten Austausch bleiben und zugleich mit der Politik in den Dialog treten können: Der Unternehmer-Talk – kurz U-Talk by Sarna Röser – war geboren.

Wir gehen gemeinsam durch diese Krise!

Sparringpartner in der Krise

Austausch mit Politik und Wirtschaft

Digitalisierung ist eins unserer Steckenpferde – somit war ein digitales Format naheliegend. Da sich während der Corona-Krise die Ereignisse überschlugen und es fast täglich neue Meldungen über Maßnahmen seitens der Bundesregierung gab, war klar, dass ein solches Format für unsere Mitglieder schnell auf die Straße gebracht werden musste. Ziel war es, in einem engen Austausch zwischen Politik und Wirtschaft die aktuelle Lage zu erfassen, als Sparringpartner zu agieren und vor allem auch die Sorgen und Nöte der Familienunternehmer zu platzieren.

Schon vor der Corona-Krise ging es im Verband sowohl um die politische Interessensvertretung, als auch um den Austausch von Mitgliedern untereinander. Nach den ersten U-Talks wurde klar, dass genau dieses digitale Format der Schlüssel war.

Es bestärkt uns alle, zu sehen, wie die Krise dem Zusammenhalt im Verband, der Solidarität nochmal einen Schub gegeben hat. Insbesondere bei den U-Talks zeigt sich die positive Resonanz – auch in den sozialen Medien: Unsere Mitglieder bringen sich mit ihren Fragen aktiv und live während des U-Talks mit ein, sie hinterfragen kritisch, sind hartnäckig und diskutieren mit. Sie bleiben #jungundmutig – das Kampagnenmotto in unserem Jubiläumsjahr. Die Talks haben uns die Persönlichkeiten aus Politik und Wirtschaft noch nähergebracht, unsere Verbindungen vertieft und die neuen Formen des Austausches verfestigt.

Der Mehrwert der Talks liegt auf der Hand: DIE JUNGEN UNTERNEHMER und DIE FAMILIENUNTERNEHMER sind gerade in der Krise zum wichtigen Sparringpartner der Politik geworden. Wir haben aufgezeigt, wo die Probleme unserer Mitgliedsunternehmen gerade jetzt in der Krise liegen, wo es Hürden und Engpässe gibt, wo die Politik nachsteuern muss – oder was auf keinen Fall die Wirtschaft belasten darf. Hartnäckig haben wir diese Punkte auf einem kurzen Weg an die richtige Adresse gebracht. Der U-Talk war und ist unter anderem auch Grundstein und Anstoß für gemeinsame politische Initiativen. Wie beispielsweise zuletzt die Forderung nach einem Corona-Sonderinsolvenzrecht, die wir zusammen mit Carsten Linnemann und der MIT in die zuständigen Ministerien und die Öffentlichkeit getragen haben. Ohne unseren Appell an die Politik und die direkte Ansprache der zuständigen Politiker wäre ein bedeutender Hinweis untergegangen: das Ende der Aussetzung der Insolvenzantragspflicht am 30. September 2020. Sollte es bis dahin keine Lösung geben, könnte an diesem Tag der KfW-Kredit-Ballon platzen – und eine Insolvenzwelle auslösen.

Eine Ode an die Soziale Marktwirtschaft

Zu Beginn der Krise gab es einige Stimmen, die die Soziale Marktwirtschaft für die kritische Wirtschaftslage verantwortlich machen wollten – ohne zu berücksichtigen, dass COVID-19 nichtökonomischer Natur ist. Deshalb treten wir seither noch nachdrücklicher für die Marktwirtschaft und ihre Werte ein. Für Freiheit, Eigentum, Verantwortung und Wettbewerb. Das spiegelt sich auch in unseren U-Talks wider: Wir knüpfen an diese Werten an, richten die Diskussion danach aus. Egal ob es um die Mittelstandslücke, nicht nachvollziehbare Quadratmeterbeschränkungen bei den ersten Lockerungen oder das Recht auf Homeoffice geht.

Das Kampagnenmotto
im Jubiläumsjahr:
#jungundmutig



Gespräche mit Gästen:**„Das vermisse ich wirklich sehr!“**

Carsten Linnemann, der Vorsitzende der Mittelstands- und Wirtschaftsvereinigung (MIT) und stellv. Bundesvorsitzender der CDU, war der erste Gast in unserer U-Talk Reihe. Mit ihm haben wir über die Unterstützungshilfen für den Mittelstand gesprochen. Es war spannend, seine Perspektive einzufangen und ihm unsere Sicht der Dinge zu schildern. Aus diesem Gespräch hat sich die gemeinsame Aktion zum Insolvenzrecht mit der MIT ergeben, die mediale Aufmerksamkeit erreichte. Als potenzieller „Germany's Next Bundeskanzler“ war in einem der nächsten U-Talks auch Friedrich Merz auf einen Besuch in unserem Format. Der Wirtschaftsstabilisierungsfonds, Steuererhöhungen und der Verlustrücktrag sowie seine eigene Corona-Erkrankung waren einige Themen, über die wir mit ihm sprachen. Im Gespräch mit Dorothee Bär, der Staatsministerin für Digitales, drehte sich natürlich viel um das Thema Digitalisierung. Auch hier positionierten wir einige unsere Anliegen, wie die Forderung nach einem digitalen Staat mit schlanken, effektiven Strukturen.

Der U-Talk ist aber nicht nur für den politischen Austausch gedacht, sondern auch um den ein oder anderen persönlichen Einblick in das Leben der Gäste zu erhalten. Der FDP-Vorsitzende Christian Lindner musste nicht lange überlegen, als ich ihm die Frage stellte was er zuerst machen wird, sobald es wieder zu Lockerungen kommt:

„Meine besten Freunde zu mir nach Hause einladen und es gibt den ganzen Abend nur gute Gespräche - mit Rotwein. Das vermisse ich wirklich sehr!“.

Er schilderte auch, wie sein Alltag derzeit aussieht und wie sich aus seiner Sicht die Welt nach Corona verändern wird. Wir diskutierten kontrovers über das von Arbeitsminister Hubertus Heil geplante „Recht auf Homeoffice“ und wie ein Re-Start für Deutschland aussehen müsste.

Im U-Talk mit Bundesgesundheitsminister Jens Spahn ging es uns um das Krisenmanagement der Bundesregierung, über die Sozialkassen und die Frage, ob wir künftig z.B. Atemschutzmasken wieder verstärkt in Deutschland herstellen müssten oder bei der Vorratsbeschaffung Nachholbedarf haben. Wir sprachen über die noch fehlende „Tracing-App“ und was für ein Healthcare Startup er als Unternehmer gründen würde. Die Unternehmer und TV-Löwen Georg Kofler und Carsten Maschmeyer bestärken uns während der Talks in unserem Mut: Mutig zu sein, neue Ideen umzusetzen, öfter mal ins kalte Wasser zu springen und vor allem immer optimistisch zu bleiben. Ein Plädoyer fürs Unternehmertum.

Bei jedem U-Talk erhalten wir einen persönlichen Einblick zu der Person, die wir aus Politik und Wirtschaft, oftmals auch aus den Medien kennen. Das bringt uns einander näher. Letztendlich leisten die U-Talks einen Beitrag, mutig weiterzumachen – für unsere Unternehmen, für unsere Beschäftigten, für unsere Familien und Freunde.

Wir bleiben mutig

Wir leben unser Motto #JungUndMutig. Mut bedeutet für uns, neue Ideen umzusetzen, innovativ zu sein, Lösungen zu finden und auch in Krisen nicht den Kopf zu verlieren. Zu Beginn der Krise haben wir mit #wirbleibenmutig auf den sozialen Kanälen auf die Lage der Jungen Unternehmer und Familienunternehmer aufmerksam gemacht. Kurz danach ist der U-Talk ins Leben gerufen worden. Das Format hat einen klaren Mehrwert für uns und belebt den direkten Kontakt zu Wirtschaft und Politik. Er ist nun fester Bestandteil unseres Angebots für Mitglieder. Denn eins ist klar: Wir gehen gemeinsam durch diese Krise.



Wirtschafts- kompetenz von Moin bis Moin.

International denken.
Hanseatisch handeln.

Neue Technologien, rasante Digitalisierung und veränderte Kundenerwartungen stellen weltweit die Geschäftsmodelle auf den Kopf. Unsere Spezialisten helfen mit innovativem Denken und konkreten Lösungen, den Wandel zu meistern – zugeschnitten auf Ihre Anforderungen vor Ort. Erfahren Sie mehr unter www.kpmg.de/hamburg

Heute. Für morgen. Für Hamburg.

Kontakt:

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

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

KPMG

Förderpreis „Unternehmer helfen!“: Gewinner stehen fest

Drei gemeinnützige Initiativen vom Kuratorium des Gunnar-Uldall-Wirtschaftspreises ausgezeichnet



Gerade in dieser Zeit der „sozialen Distanz“ rücken die Menschen enger zusammen und helfen einander. Unternehmerinnen und Unternehmer – mehrheitlich selbst massiv von der Corona-Krise betroffen – kämpfen gemeinsam mit ihren Belegschaften um die eigene Existenz und den Erhalt ihrer Arbeitsplätze. „Unternehmer helfen!“ wollte diese Geschichten hören, weiter erzählen und unternehmerische Initiativen, mit denen Gutes getan wird, finanziell unterstützen.

Das Kuratorium des Gunnar-Uldall-Wirtschaftspreises hat über die Vergabe der Gelder für den Förderpreis „Unternehmer helfen!“ entschieden, mit dem Initiativen und Unternehmen ausgezeichnet wurden, die in der Corona-Krise Gutes für andere tun. Jetzt wurden die Preisgelder in Höhe von insgesamt 15.000 Euro in einer virtuellen Übergabe an die Gewinner verteilt. Besonders groß war dabei die Freude bei den Projektverantwortlichen von „StrassenSUPPE“, „Kochen für Heldinnen und Helden Hamburg“ sowie „Hocker for Help“/„Kontor DJ Delivery Service #stayhome“, die jeweils einen Betrag von 2.500 Euro für ihr gemeinnütziges Projekt einsetzen können. „StrassenSUPPE“ ist ein gemeinsames Projekt von TV-Koch Tarik

Rose, StrassenBLUES und recyclehero, bei dem mehrmals pro Woche für Obdachlose gekocht wird. Die Initiative „Kochen für Heldinnen und Helden“ ist ein Zusammenschluss mehrerer Gastronomen, die warme Mahlzeiten an die Pfleger/-innen, Sozialarbeiter/-innen, Arztpraxen, Krankenhäuser, Apotheken, Obdachlosenhilfen, Rettungswachen und viele andere wichtige Berufsgruppen Hamburgs spenden. Die Initiativen „Hocker for Help“ und „Kontor DJ Delivery Service #stayhome“ sammeln beide Spendengelder für die Hamburger Club- und Kulturszene und teilen sich den Gewinn.

Insgesamt hatten sich 14 Projekte und Unternehmen für den Förderpreis „Unternehmer helfen!“ beworben, sie werden auf www.aga.de/wirtschaftspreis ausführlich vorgestellt. „Aufgrund der Vielzahl von überzeugenden Bewerbungen, die allesamt Unterstützung verdient hätten, haben wir uns entschieden, neben drei Projekten mit größeren Beträgen noch weitere Unternehmen mit kleineren Spendenbeträgen zu unterstützen“, erklärt Wilhelm Alms, Consultant und Vorsitzender des Kuratoriums.

Die Übergabe der Auszeichnungen an die Initiativen erfolgte via Online-Übertragung durch Wilhelm Alms sowie die Förderpreis-Initiatoren Hauke Harders und Volker Tschirch. „So konnten wir trotz aller Einschränkungen den Gewinnern einen kleinen, aber feierlichen Rahmen bieten“, sagte Hauke Harders.

Ab sofort können sich Unternehmensgründer wieder für den mit 10.000 Euro dotierten Gunnar-Uldall-Wirtschaftspreis 2021 bewerben. Die Bewerbungsfrist dafür endet am 31. Oktober 2020.

Die Mitglieder des Kuratoriums des Gunnar-Uldall-Wirtschaftspreises sind:

Wilhelm Alms, Consultant
 Michael Behrendt, Vorsitzender des Aufsichtsrats, Hapag-Lloyd AG
 Christina Block, Mitglied des Aufsichtsrats, Eugen Block Holding GmbH
 Ingo Döhning, Geschäftsführender Gesellschafter, BOGDOL Verwaltungs- und Immobilien GmbH
 Dr. Heiko Fischer, Vorstandsvorsitzender VTG AG
 Hauke Harders, Initiator, Hamburger Kreise
 Ian Karan, Senator a.D.
 Johann C. Lindenberg, Vorsitzender des Aufsichtsrats, Hamburg Messe und Congress GmbH
 Dr. Henneke Lütgerath, Landesvorsitzender / Mitglied des Präsidiums, Wirtschaftsrat der CDU e.V.
 Dr. Holger Otte, Vorsitzender des Vorstands, BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
 Birgit Schnieber-Jastram, Senatorin a.D.
 Volker Tschirch, Hauptgeschäftsführer, AGA Unternehmensverband
 Hauke Uldall, Steuerberater
 Katharina Wolff, Gründerin und CEO, D-Level GmbH



Die erste Vergabe am 29. Januar 2019 erfolgte an die Appinio GmbH, als zweiter Preisträger konnte am 23. Januar 2020 die NÜWIEL GmbH gekürt werden.

Über den Preis:

„Unternehmer helfen!“ ist eine Initiative des Gunnar-Uldall-Wirtschaftspreises und soll Initiativen und Unternehmern helfen, die sich in der herausfordernden Zeit des Corona-Virus in besonderem Maße durch persönliches Engagement für andere auszeichnen. Der Preis wurde im April kurzfristig ins Leben gerufen, Vorschläge und Bewerbungen konnten bis 10. Mai 2020 formlos eingereicht werden.

In Gedenken an den ehemaligen Hamburger Wirtschaftssenator Gunnar Uldall und um seinen Einsatz für die Werte der Sozialen Marktwirtschaft in die Zukunft zu tragen, hat ein Zusammenschluss von engen Freunden und politischen Weggefährten einen hoch dotierten Wirtschaftspreis ausgeschrieben – den Gunnar-Uldall-Wirtschaftspreis, der im Januar 2020 zum zweiten Mal verliehen wurde. Weitere Informationen finden Sie unter: www.gunnar-uldall-wirtschaftspreis.de und www.aga.de/wirtschaftspreis.

Anzeige

**RE-START
PROGRAMM'
DER
JUNGEN
UNTERNEHMER**

**#Mut zu mehr
Marktwirtschaft!**

- 1 Perspektiven für die Generation Corona
- 2 Unternehmerischer Freiraum statt Steuererhöhungen
- 3 Digitales Wirtschaftswunder
- 4 Schlanker Staat
- 5 Marktwirtschaftlicher Neustart fürs Klima

DIE JUNGEN
UNTERNEHMER
#JungUndMutig

Pink & Purple

Anzeige

Lass' das Salz weg, nimm' Caviar.

Das Altonaer Kaviar Import Haus bietet eines der vielfältigsten Kaviar-sortimente Europas: von klassischen Stör-Sorten wie Beluga bis hin zur Forelle. Um herauszufinden, welcher den eigenen Geschmack trifft, hilft nur eines: probieren – z.B. den pinken Wildlachs Caviar.



ca. 6,- € / 50g

„The Pink Panther“ ist eine Kriminalkomödie aus den 60ern, in deren Mittelpunkt ein rosarot schimmernder Diamant steht. Es gibt aber auch andere Produkte in dieser Farbwelt.

Dooley's Cherry Vanilla

Der Geschmack sonnenverwöhnter, tieferer Kirschen, kombiniert mit cremiger Sahne und gekrönt mit einem zarten Hauch feiner Vanille, das ist Dooley's Cherry Vanilla! Pur, auf Eis, im Cocktail oder im Dessert zu genießen.
www.behnshop.de

11,99 €



Außergewöhnlicher Cocktail-Genuss

Gin mit Pink-Pomelo, so wird es gerne auf den Philippinen getrunken. Blenndis bringt diesen herrlich bitteren und erfrischenden Sommer-Cocktail zu uns nach Deutschland. Erhältlich unter www.blenndis.com



5,25 €

Veve Clicquot Ponsardin Brut Rosé Pencil

Veve Clicquot, seit jeher der Inbegriff von Innovation und einzigartigem Design, präsentiert eine Flasche seines Rosé-Champagners in einer bleistiftförmigen Verpackung, die Ihren Champagner bis zu zwei Stunden lang gekühlt hält.
www.clos19.com



59,00 €



260 €

Wallis

Ein Portemonnaie mit Understatement, das Geräumigkeit mit Eleganz vereint. Ungewöhnlich schmal, zeitlos, puristisch, aber nicht puritanisch. Das Besondere: Die unverwechselbare Treuleben Kuverttasche bietet Platz für ein Smartphone im Plus Format.
www.treuleben.de

Ring Sundance

Ein in vier Krappen gefasster Amethyst steht im Zentrum des Rings Sundance BY KIM. Mit einem Rund-Schliff veredelt und auf einer Ringschiene platziert, erregt der Farbedelstein durch seine imposante Größe Aufmerksamkeit.



1.575 €



Mitgliedschaft bei den Hamburger Unternehmern

DIE FAMILIENUNTERNEHMER sind die starke Stimme des Unternehmertums. Wir repräsentieren die wirtschaftspolitischen Interessen von 180.000 Familienunternehmern in Deutschland. Jetzt Mitglied werden.
www.familienunternehmer.eu

ab 600 € / Jahr



HAMBURGER
VERSORGUNGSWERK
Betriebsrente für den Mittelstand

Rechtsanspruch auf Betriebsrente!

Seit 2002 haben Ihre Arbeitnehmer einen Rechtsanspruch auf eine Betriebsrente, mit dem Betriebsrentenstärkungsgesetz sind Sie zudem zu Arbeitgeberzuschüssen verpflichtet!

2019

15% verpflichtender Arbeitgeberzuschuss

2005

Recht auf Portabilität

2002

Rechtsanspruch auf Entgeltumwandlung

1974

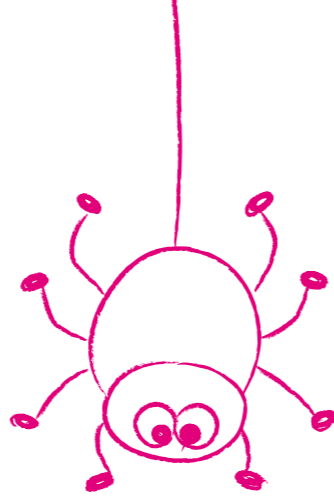
Einführung Betriebsrentengesetz

Mit über 20 Jahren Erfahrung sorgen wir für Risikominimierung und betreuen Betriebsrenten, unabhängig von Produktanbietern



Maximale Marktabdeckung mit weiteren Anbietern

Malende Kinder, glückliche Eltern



RieckDrucks Malbogen-Initiative hilft Eltern im Home-Office

Von Nathalie Rieck

Kitas, Kindergärten und Schulen sind geschlossen, da brauchen Kinder Beschäftigung. Kostenlose Malbögen für Kinder – mit dieser Idee will Nathalie Rieck, Junior-Chefin des Familienunternehmens RieckDruck und selbst junge Mutter, Eltern in Zeiten von Corona unterstützen. Sie gewinnt kurzfristig die Hamburger Mopo, den SHZ-Verlag sowie das Hamburger Abendblatt als Partner und überzeugt sie, die Malbögen als Beilage an ihre Leser zu verteilen.

Telefonkonferenzen aus dem Wohnzimmer, Hausaufgabenhilfe statt Mittagspause, Sorge um den Nachwuchs zuhause: Home-Office und fehlende Betreuungsoptionen belasten viele Eltern in Corona-Zeiten gleichermaßen. Denn während Krippen, Kitas und Schulen geschlossen bleiben, liegt die ganztägige Versorgungs- und Betreuungspflicht der Kinder jetzt bei den Eltern – obwohl ein Großteil von ihnen weiterhin berufstätig ist. Um Eltern zu entlasten und Kindern eine Freude zu machen, hat die Druckerei RieckDruck GmbH eine Initiative auf die Beine gestellt: Wo normalerweise Werbebroschüren, Flyer und Kataloge gedruckt und Banner, Aufkleber und Schilder für Ladeninhaber designt werden, laufen bei der Druckerei aktuell Malvorlagen durch die Druckmaschinen.

„Da sich die Auftragslage durch das Corona-Virus verändert hat, wollen wir unsere freien Kapazitäten für einen guten Zweck einsetzen“, sagt Nathalie Rieck, Junior-Chefin des Familienunternehmens. Als Ideengeberin der Initiative hat sie viel Verständnis für die Lage der betroffenen Eltern, denn sie ist selbst junge Mutter. „Kinder brauchen Freude und Beschäftigung in ihrem neuen Tagesablauf zuhause“, erklärt sie. „Unsere Malbögen sollen Spaß machen und für die Eltern etwas Ruhe in den Tag bringen.“ Die vielseitigen Bögen zum Ausmalen stammen aus dem Design der hauseigenen Werbeagentur RieckMedia. Die Motive sind bewusst fröhlich, kreativ und kindgerecht gestaltet. Für den ehrenamtlichen Einsatz des Druckerei-Teams ist die Juniorchefin dankbar: „Es ist toll, dass alle bei dieser Aktion mitziehen.“



Die ersten 420.000 Exemplare legten der Schleswig-Holsteinische Zeitungsverlag, das Hamburger Abendblatt und die Hamburger Morgenpost als Partner der Initiative am 9. April 2020 ihren Tageszeitungen bei. Weitere Malvorlagen stellt RieckDruck kostenfrei bei Bedarf an Unternehmen, Interessierte und Multiplikatoren zur Verfügung. „Die Unternehmerinnen und Unternehmer können die Bögen an die Kinder ihres Teams oder der Kundschaft weitergeben“, erläutert Nathalie Rieck. Auch in Bäckereien der Region zeige man sich schon solidarisch und verteile die Bögen dankend an Kunden. „Wir können auch diese Krise meistern, wenn wir regionalen Betriebe uns gemeinsam engagieren und gegenseitig unterstützen“, ist sich Rieck sicher.



Wenn Sie sich bei „Zusammen gegen die Langeweile“ als Multiplikator engagieren möchten, melden Sie sich bitte bei:

Nathalie Rieck – RieckDruck GmbH | 04120 / 70686-67 | N.Rieck@RieckDruck.de

Anzeige

WEITERE INFORMATIONEN - TEL.: 040 54 88 76 86 ODER UNTER [FALLENSIEAUF.DE](https://www.fallensieauf.de)

TAXI AD
DIGITAL

KONKURRENZLOS GÜNSTIG. DIGITALE TAXIDACHWERBUNG, WANN UND WO SIE WOLLEN

SEIEN SIE IHRER KONKURRENZ EINEN SCHRITT VORAUSS UND ZEIGEN SIE IHRE WERBUNG NUR DA, WO IHRE KUNDEN SIND!



Urteile, die Sie kennen sollten

01

Öffentliches Recht

Rechtsschutz und Entschädigungsansprüche wegen behördlicher Corona-Maßnahmen

Rechtliche Tipps in Corona-Zeiten

Das Problem

Die behördlichen Corona-Maßnahmen haben zu erheblichen Umsatzeinbußen im Einzelhandel und anderen Branchen geführt und belasten diese auch weiterhin durch Ge- und Verbote. Zudem führen die bereits beschlossenen oder sich jedenfalls andeutenden schrittweisen Lockerungen zu Ungleichbehandlungen verschiedener Branchen. Betroffene Unternehmen stehen vor der Entscheidung, sich verwaltungsgerichtlich gegen die Maßnahmen zu wehren und/oder Ersatzansprüche gegen die öffentliche Hand geltend zu machen.

Die Rechtsprechung

Die bisher ausschließlich in Form eilgerichtlicher Entscheidungen ergangene Rechtsprechung zu behördlichen Corona-Maßnahmen hat deren Rechtmäßigkeit ganz überwiegend bestätigt. Durch die sich ausdifferenzierenden Ge- und Verbote haben zwischenzeitlich aller-

dings einzelne auf Gleichheitsverstöße gestützte Eilrechtsbehelfe vor den Verwaltungsgerichten Erfolg gehabt. Entschädigungsansprüche folgen voraussichtlich mangels analoger Anwendbarkeit nicht aus dem Infektionsschutzgesetz selbst, können sich aber aus dem allgemeinen Staatshaftungsrecht ergeben. Voraussetzung für Letztere ist in der Regel, dass sich der Betroffene gegen die behördliche Maßnahme vor den Verwaltungsgerichten gerichtlich zur Wehr gesetzt hat. Diese Regel gilt aber nicht, wenn verwaltungsgerichtliche Rechtsbehelfe von vornherein ausgeschlossen erscheinen. In Ausnahmefällen können auch bei rechtmäßigem behördlichen Handeln Entschädigungsansprüche im Rahmen eines sogenannten enteignungsgleichen Eingriffs gegeben sein. Voraussetzung dafür ist, dass der Betroffene ein Sonderopfer für die Allgemeinheit erbracht hat.

Unsere Praxisempfehlung

Angesichts sich inhaltlich weiter ausdifferenzierender behördlicher Corona-Maßnahmen und einer sich im Fluss befindlichen Rechtsprechung sollten Betroffene die Erhebung verwaltungsgerichtlicher Rechtsbehelfe stets in Betracht ziehen. Dies kann ab einem bestimmten Punkt allein deshalb erforderlich werden, um nachgelagert Entschädigungsansprüche geltend machen zu können.

02

Wirtschaftsstabilisierungsfonds (WSF)

Rechtliche Tipps in Corona-Zeiten

Grundlage

Die auf nationaler und internationaler Ebene ergriffenen Maßnahmen, um die Ausbreitung des Coronavirus zu verlangsamen, haben unternehmerische Aktivitäten dramatisch eingeschränkt. Die Folge sind Liquiditätsengpässe und die Bedrohung von Arbeitsplätzen. Um diese Auswirkungen der Coronavirus-Pandemie abzumildern, hat der Deutsche Bundestag das Gesetz zur Errichtung eines Wirtschaftsstabilisierungsfonds beschlossen (BGBI. Jg. 2020, Teil 1 Nr. 14, S. 543), das am 28. März 2020 in Kraft getreten ist. Der WSF besteht aus:

- EUR 400 Milliarden Staatsgarantien für Verbindlichkeiten;
- EUR 100 Milliarden für direkte staatliche Beteiligungen;
- EUR 100 Milliarden für Refinanzierung der KfW-Sonderprogramme

Voraussetzungen

A Der WSF soll Unternehmen stabilisieren, deren Bestandsgefährdung erhebliche Auswirkungen auf den Wirtschaftsstandort oder den Arbeitsmarkt in Deutschland hätte. Hilfe aus dem Fonds kommt daher für ein Unternehmen in Betracht, das in den letzten beiden Geschäftsjahren vor dem 1. Januar 2020 mindestens zwei der drei folgenden Kriterien erfüllt hat:

- eine Bilanzsumme von mehr als EUR 43 Millionen
- mehr als EUR 50 Millionen Umsatzerlöse
- mehr als 249 Arbeitnehmer im Jahresdurchschnitt

Hiervon sind gewisse enge Ausnahmeregelungen vorgesehen, bspw. für Betreiber kritischer Infrastrukturen oder Unternehmen der Versorgungssicherheit.

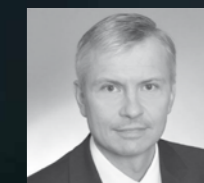
B

Es darf für das Unternehmen außerdem keine anderweitige Finanzierungsmöglichkeit bestehen, die Unterstützung aus dem WSF muss zu einer klaren eigenständigen Fortführungsperspektive nach der Pandemie führen und das Unternehmen darf zum 31. Dezember 2019 nicht die EU-Definition „Unternehmen in Schwierigkeiten“ erfüllt haben (s. Mitteilung der Kommission 2014/C 249/01). Schließlich fordert das Gesetz eine „solide und umsichtige Geschäftspolitik“, wenn eine Garantie oder eine Rekapitalisierung beantragt wird.

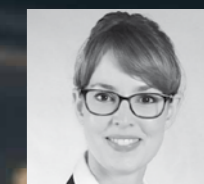
C

Liegen o. g. Voraussetzungen vor, kommen Stabilisierungsmaßnahmen in Form einer Staatsgarantie oder einer direkten staatlichen Beteiligung in Betracht. Zu beachten ist, dass kein Rechtsanspruch auf Unterstützung aus dem Fonds besteht. Ansprechpartner zum WSF ist das BMWi.

Die
Autoren



Dr. Hermann Müller ist Rechtsanwalt und Partner der Kanzlei CMS Hasche Sigle. Er ist spezialisiert auf das Öffentliche Wirtschaftsrecht und berät nationale und internationale Unternehmen im Außenwirtschaftsrecht, Bauplanungs- und Bauordnungsrecht, Förderrecht, Infrastrukturrecht, Vergaberecht, Verwaltungsvertragsrecht und Verfassungsrecht.



Dr. Jenny Buchner arbeitet als Rechtsanwältin und Counsel bei CMS Hasche Sigle in Hamburg. Ihr Fokus liegt auf der Gestaltung komplexer Verträge und allgemeiner Geschäftsbedingungen sowie der laufenden Beratung zu handelsrechtlichen Fragestellungen. Außerdem vertritt sie nationale und internationale Unternehmen vor staatlichen Gerichten und vor Schiedsgerichten.

Starke Jongens, Mutige Deern.

Von David Friedemann



**Jongen GmbH - Spezialist für Altöl-,
Abwasser- und Abfallentsorgung von
Schiffen im Hamburger Hafen.**

Julia Dettmer, Regionalkreisvorsitzende von DIE JUNGEN UNTERNEHMER in der Metropolregion Hamburg, sorgt mit der Jongen GmbH für einen sauberen Hafen. Als Gründerin und Geschäftsführende Gesellschafterin feiert sie nun das 5-jährige Bestehen des Unternehmens. Wir treffen uns am Unternehmenssitz der Jongen im Hamburger Hafen. In Sichtweite liegen mehrere Kreuzfahrtschiffe der AIDA Cruises. „Aktuell gibt es in diesem Bereich nicht viel zu entsorgen“, sagt Dettmer. „Die Auswirkungen der Corona-Krise treffen den gesamten Bereich der Schifffahrt besonders hart.“



derländischen Reederei, welcher sich nun mit mir die Geschäftsführung teilt, und zwei weitere Mitarbeiter davon überzeugen, in unser Team zu kommen. Damit hatten wir für den Start schon eine Menge Know-how. Um zu sehen, ob das Konzept wirklich funktioniert, sind wir jedoch schnell neue Wege gegangen und sind nach wie vor dabei, bestehende Prozesse und Abläufe zu hinterfragen und in Abstimmung mit der Stadt neue Lösungen anzubieten.

Ein Schiff ist wie ein überdimensionaler Haushalt. Wir haben schon alles entsorgt, von Schweröl bis zur defekten Eismaschine.

Wie bringt man den Mut auf, ein Unternehmen zur Entsorgung von Schiffsabfällen zu gründen?

„Mit der Dettmer Group sind wir seit Generationen im Bereich der Binnenschifffahrt aktiv und haben darüber hinaus in den letzten Jahrzehnten eine Reihe weitere Geschäftsbereiche erschlossen“, berichtet Julia Dettmer. „Die Entsorgung von Sludge, einem Schweröl-Wasser-Gemisch, welches als Restprodukt in den Tanks großer Seeschiffe übrig bleibt, hat lange Zeit eine niederländische Reederei übernommen. Nachdem diese insolvenzbedingt das Geschäft nicht mehr bedienen konnte, haben wir überlegt, für diesen Bereich neue Lösungen zu schaffen. So kam es zur Gründung. Zu Beginn haben wir uns auf die Entsorgung von Sludge und weiteren Abfällen von Kreuzfahrtschiffen konzentriert. Schnell konnten wir jedoch weitere Tätigkeitsfelder erschließen.“

Zu Beginn hatten wir ein kleines Büro in Winterhude. Mit wachsendem Fuhrpark war es jedoch bald unmöglich, die Fahrzeuge zurück zum Büro zu bekommen. Und Stellplätze für einen 26 Tonnen schweren LWK mit Ladekran sind schwer zu finden“, schildert Julia Dettmer die Anfänge. „So sind wir in den Hafen, sozusagen an unseren richtigen Arbeitsplatz, gezogen.“

Neue Ideen und umweltverträglichere Konzepte sind besonders im Hafen gefragt und wir können durch unsere schlanke Struktur schnell Taten folgen lassen.“

Der Sitz des Unternehmens befindet sich inmitten eines umgebauten Getreidelagers. In der Decke sind die imposanten Siloanlagen noch zu sehen. Vor dem Gebäude liegt direkt an der Kaimauer das doppelwandige Tankschiff „Dettmer-Tank-106“ zur Sludge-Entsorgung. Ebenfalls auf dem Gelände stehen grüne Container mit allen notwendigen Materialien zur Ölunfallbekämpfung.

Die Entsorgung von Abfällen und dazu noch in Verbindung mit dem Hamburger Hafen klingt ganz nach einer Vielzahl von Regularien, Verordnungen und Unmengen bürokratischer Abläufe. Wie ist es Ihnen nach dem Start ergangen?

„Ja, die Entsorgung von gefährlichen Abfällen ist extrem reglementiert und kein leichtes Feld. Als Nachfolgerin in der Dettmer Group habe ich die Möglichkeit bekommen, mich mit diesem Unternehmen in die Gruppe einzubringen. Sozusagen als Feuertaupe um zu sehen, ob ich das auch schaffen kann“, lächelt Julia Dettmer. „Glücklicherweise konnte ich den Prokuristen der nie-



Hier steht alles für die Ölunfallbekämpfung bereit.

„Kurz nach der Gründung haben wir an der Ausschreibung zur Ölunfallbekämpfung der Stadt Hamburg teilgenommen und gewonnen“, berichtet Dettmer von den ersten großen Erfolgen des Unternehmens. „Die Beauftragung begann am 01.09.2016 – einen Tag später folgte der Großbrand der CCNI Arauco – einer der größten Schiffsbrände im Hamburger Hafen der letzten Jahre. Dieser Auftrag beschäftigte uns mehr als 3 Monate und wir konnten unsere Fähigkeiten unter Beweis stellen. Mit Erfolg.“

In welchem Ausmaß ist Ihr Unternehmen von der Corona-Krise betroffen und wie gehen Sie mit der Situation um?

„Eines unserer Hauptstandbeine ist die Entsorgung von Sludge und Abfällen während der Kreuzfahrtsaison von März bis Oktober – in diesem Zeitraum fallen normalerweise pro Monat mehr als 250m³ Müll sowie flüssige Tankrückstände an. Diese Jobs sind in diesem Jahr nahezu vollständig auf Eis gelegt. Die Ölunfallbekämpfung ist zwar ein spannendes Feld, jedoch sind Unfälle dieser Art bekanntlich nicht planbar und so kann es sein, dass wir monatelang Personal und Material vorhalten, ohne einen einzigen Auftrag zu bekommen. Jedoch sind wir glücklicherweise als kleines Unternehmen sehr agil und können uns schnell auf neue Situationen einstellen.“

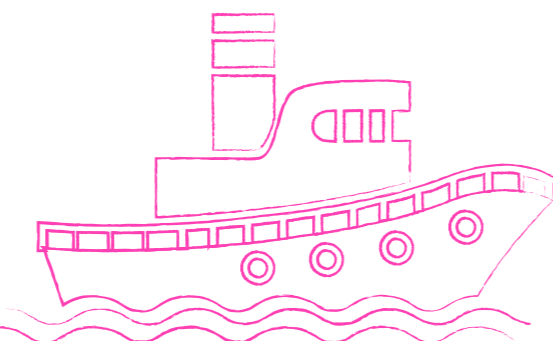


In der Elbe und den Seen sinkt der Sauerstoffgehalt und damit verenden immer mehr Fische.

Im letzten Jahr haben wir im Sommer vermehrt Anrufe von der Behörde erhalten, dass tote Fische angespült wurden. Besonders bei sommerlichen Temperaturen wird dies zum Problem. Somit mussten wir auch in diesem Jahr verstärkt ausrücken, um tote Fische einzusammeln und zu entsorgen.

Hinzu kommt, dass Ballastwasser, welches die Schiffe zur Stabilisierung benötigen, nicht mehr ungefiltert in die Elbe abgegeben werden darf. Durch die Abgabe von Ballastwasser haben sich verstärkt fremde Arten ausgebreitet und so kann es sein, dass Cholera-Bakterien aus Singapur oder Krebse vom Golf von Mexiko das Hamburger Ökosystem stören. Hamburg hat reagiert und im letzten Jahr durften wir für die Stadt Hamburg in einer dreimonatigen Testphase die erste mobile Ballastwasser-Aufbereitungsanlage in einem europäischen Hafen betreiben. Es gibt also eine Menge zu tun“, lacht Dettmer.

Sie erwartet in wenigen Monaten ihr erstes Kind. Wir wünschen dafür alles Gute – vielen Dank für das Gespräch.



Anzeige



CHAMPAGNE

LA GRANDE DAME

Veuve Clicquot

PLEASE DRINK RESPONSIBLY

Mut zu sportlicher Elektromobilität

Björn Gerdes' Entscheidung für den Porsche Taycan

Von René S. Spiegelberger



René Spiegelberger: Lieber Herr Gerdes, als langjähriger Porsche-Kunde haben Sie sich mit dem Taycan dafür entschieden, einen großen Schritt in die Richtung alternativer Antriebstechnologien mitzugehen. Was hat Sie persönlich dazu bewogen?

Bereits 2015 war ich auf der IAA eingeladen und habe damals den Mission E als Konzeptversion erleben dürfen, den ich sowohl inhaltlich als auch optisch als Konzept sehr interessant fand. Durch meinen Beruf bin ich immer auf der Suche nach etwas ganz Besonderem, nach kreativen, neuen Ansätzen – da hat der Taycan für mich eine besondere Rolle eingenommen. Deshalb habe ich mich zu einem sehr frühen Zeitpunkt gegen einen weiteren Panamera und für den Taycan entschieden.

Sie haben Porsche als starke Marke angesprochen, Herr Gerdes. Maßgeblich steht diese für sportliches Fahrgefühl, das aber traditionell auch mit diesem klassischen Porsche-Sound assoziiert wird. Fehlt Ihnen dieser beim Taycan?

Natürlich war dies ein Punkt, der mich sehr bewegt hat, da ich durchaus Motoren-sound-orientiert bin. In meiner aktiven Entscheidung für den Taycan war mir klar, dass er keinen Verbrennungsmotor hat, was meine Erwartungshaltung eines futuristischen Sounds bedingte. Genau den hat Porsche wiederum

geschaffen und damit bewiesen, dass Sound auch anders geht. Gepaart mit dem gesamten Erscheinungsbild des Fahrzeugs macht der Sound den Taycan zu etwas ganz Besonderem.

Dennoch mutmaße ich, dass Sie aktuell in Ihrer Haltung der Gemeinde der traditionellen Sportwagen-Fans noch etwas voraus sind. Porsche wird sich allerdings mittelfristig mit Ausnahme des neuen 911er gänzlich vom Verbrennungsmotor verabschieden. Erwarten Sie im Premium-Automobil-Segment breite Akzeptanz für diese alternativen Technologien?

Auf jeden Fall. Wann sich Porsche vom Verbrennungsmotor verabschiedet, lässt sich noch nicht genau sagen. Das wird sich wahrscheinlich noch ein bisschen in die Zukunft ziehen. Ich glaube jedoch, dass wir, die Gesellschaft an sich, uns davor tatsächlich nicht verschließen können und schon gar nicht sollten. Stattdessen gewinnt die Entscheidung, mit der Zeit zu gehen, die automobiler Entwicklung mit der eigenen Einstellung zu unterstützen und den Weg mitzugestalten, immer mehr an Fahrt. Tesla hat das vor vielen Jahren vorgemacht, danach kam erst einmal lange nichts. Jetzt merkt man, dass gerade in diesem Elektromobilität-Sektor extrem viel passiert.

Hat die Entscheidung für den Taycan bei Ihnen auch in andere Lebensbereiche hineingewirkt, dort eventuell sogar Prozesse in Gang gesetzt, die jetzt im Kontext von Nachhaltigkeit und Technologie stehen? Und welche sind das gegebenenfalls?

Auf jeden Fall. Tatsächlich habe ich mich mit der Entscheidung für den Taycan deutlich mehr mit den Themen Think-Green und Go-Green auseinandergesetzt. Entscheidender ist aber, dass es auch Veränderungen im ökologischen Sinne für den Alltag nach sich zieht. Meiner Überzeugung nach wird das immer mehr Einzug in die Gesellschaft halten.

Lieber Herr Gerdes, ganz herzlichen Dank für diesen Einblick.



Vielleicht ist der Verstand skeptisch, aber das Herz hat längst verstanden.

Der erste vollelektrische Porsche. Soul, electrified. Der neue Taycan.

Zukunftsweisende Technik, maximale Performance, atemberaubende Beschleunigung. Erleben Sie den neuen Taycan ab sofort in den Porsche Zentren in Hamburg.

Porsche Zentrum Hamburg
Porsche Niederlassung
Hamburg GmbH
Lübecker Straße 2
22087 Hamburg
Tel. +49 40 21105-0
Fax +49 40 21105-234
www.porsche-hamburg.de

Porsche Zentrum Hamburg Nord-West
Porsche Niederlassung
Hamburg GmbH
Holsteiner Chaussee 151
22523 Hamburg
Tel. +49 40 557768-0
Fax +49 40 557768-22
www.porsche-hamburgnordwest.de

Taycan Turbo S · Stromverbrauch (in kWh/100 km): kombiniert 26,9; CO₂-Emissionen (in g/km): kombiniert 0 g/km; Stand: 04/2020



Das Gespräch führten Björn Gerdes und René Spiegelberger am 31. März 2020 aufgrund der Einschränkungen durch die Corona Krise bereits im Telefon-Interview.



BUDNI zwischen Hamsterkäufern und Kreideherzen

Von Gabriela Friedrich

📷 Julia Schwendner



Change-Management über Nacht – vor dieser Aufgabe stand BUDNI, als zu Beginn der Corona-Krise plötzlich ein Ansturm auf Drogerieprodukte einsetzte. Wie es dem Unternehmen gelang, diese und weitere Corona-Herausforderungen zu bewältigen, erzählt Christoph Wöhle im Telefonat mit Gabriela Friedrich.

Toilettenpapier, Haushaltspapier und Desinfektionsmittel – zu Beginn der Corona-Krise explodierte vielerorts die Nachfrage. Das erlebten auch die 2.000 BUDNI-Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den 180 Läden. Von einem Tag auf den anderen wollte sich plötzlich jeder Kunde großumfänglich bevorraten – doch darauf war die Drogeriemarktkette natürlich nicht eingerichtet.

Wie ist es Ihnen gelungen, diese Situation zu bewältigen?

In so einer Situation muss schnellstmöglich eine hohe Reflexfähigkeit hergestellt werden. Dies erreicht man durch die Einbindung aller relevanten Personen, kürzeste Entscheidungswege, intensive Kommunikation an alle Mitarbeiter und letzten Endes Mut zur Entscheidung. Der Mitarbeiterinsatz, Supply Chain, Lagerstrukturen, die Kategorieverteilung, der Fuhrpark, die Regalplätze – in Summe muss alles berücksichtigt werden. Telefonkonferenzen mit geteilten Screens waren für uns dabei das Vehikel, um schnell, effektiv und dabei sicher Entscheidungen innerhalb des Krisenstabes herbeizuführen. Dieser Zwang zu einer neuen Art von Kommunikation war für uns sehr lehrreich. Nicht alles geht so, aber sehr vieles sehr effektiv.

Über diesen Weg haben wir innerhalb von 14 Tagen erreicht, dass wir Entwicklungen vorwegnehmen und planen konnten und nicht nur der Entwicklung hinterhergelaufen sind.

In solchen besonderen Zeiten zeigt sich aber auch wie wichtig verlässliche Partnerschaften sind. Egal, ob mit der EDEKA, unserer Tischlerei oder vielen anderen – ohne sie wäre es nicht gelungen.



Und die BUDNI-Mitarbeiterinnen und -Mitarbeiter?

So eine schwierige Zeit meistert man nur, wenn jeder mitzieht. Dazu gehört es, die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu verstehen, deren Probleme und Sorgen in den Filialen wahr- und ernst zu nehmen. Schließlich waren für unsere Belegschaft vor allem die ersten 14 Tage hart: Kunden im emotionalen Ausnahmezustand, deutlich mehr gelieferte Ware als sonst, die sofort in die Regale geräumt werden musste, die Sorge, sich beim Kundenkontakt mit Covid-19 zu infizieren... Transparenz und offene Kommunikation ist entscheidend. Wir haben ständig umfassend und maximal transparent informiert, Telefonkonferenzen veranstaltet, Zusatzinfos und Ausblicke auf die weitere Entwicklung und Planung gegeben.

Wichtig ist uns gewesen für jeden Bereich im Unternehmen die beste Antwort zu finden.

Info



Christoph Wöhle

Mit 180 Filialen und 1.950 Mitarbeitern ist BUDNI im Großraum Hamburg Marktführer der Drogeriemarktunternehmen und bietet das breiteste Sortiment im Branchenvergleich sowie besten Service und ein nachbarschaftliches Lebensgefühl. Mit der Budnianser Hilfe engagiert sich das 1912 gegründete Unternehmen für Kinder und Jugendliche.

www.budni.de



Unternehmensgründer Iwan Budnikowsky



Zeitgemäß und kundennah auch in Berlin

HU: Spricht man mit Verkaufskräften in Filialen, äußern diese sich durchweg positiv über die Unterstützung, die sie von der Zentrale erhalten haben. Hat sich die Corona-Zeit auch auf Ihre Kundenbeziehungen ausgewirkt?

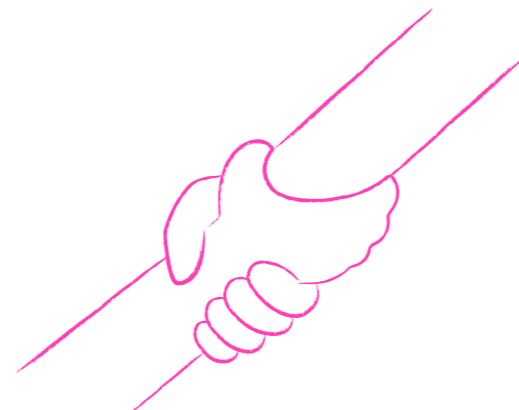
Ich würde sagen ja. Menschen spüren in einer Krise noch einmal viel deutlicher, wie man mit ihnen umgeht. Kunden haben Kreideherzen vor Geschäfte gemalt oder uns Lob über Mitarbeiterinnen übermittelt, weil diese trotz der Turbulenzen immer freundlich und hilfsbereit waren. Grundsätzlich aber sind wir ohnehin mit unseren Kunden sehr verbunden, weil wir uns

nie als reiner Verkäufer von Ware verstanden haben, sondern als Teil der Nachbarschaft. Somit haben wir einen anderen Anspruch an uns und das Miteinander mit dem Kunden. Das spürt der Kunde in solchen Zeiten ganz besonders. Deshalb engagieren wir uns auch in einem Corona-Nothilfeprogramm, das die BUDNIANER HILFE und BUDNI aufgelegt haben: Seit dem 30. März läuft in allen BUDNI-Filialen eine große Spendenaktion für Menschen, die durch Corona in eine Notlage geraten sind.

Einander in Corona-Zeiten zu helfen – gilt das auch für Verbandsmitglieder?

Wir sind sehr dankbar, dass wir in der Krise, wenn auch unter teils sehr herausfordernden Bedingungen, weiterhin geöffnet bleiben konnten. Andere Verbandsmitglieder hatten dieses Glück nicht – das ist uns bewusst. Daher sind wir von Anfang an damit beschäftigt anderen zu helfen. Auch das ist Teil unserer Kultur. Allerdings ist natürlich nicht jede Idee sinnvoll. Darum ist es wichtig, miteinander zu sprechen und Ideen schnell und unkompliziert zu diskutieren.

Ich finde, jeder ist selbst gefragt sich zu überlegen, was er für andere Unternehmer tun kann.



Anzeige

C/M/S'

Law . Tax

Gemeinsam Werte schaffen

Sprechen Sie uns an.

Dr. Eckart Gottschalk
E eckart.gottschalk@cms-hs.com

Dr. Hilke Herchen
E hilke.herchen@cms-hs.com

Dr. Daniel Ludwig
E daniel.ludwig@cms-hs.com

Dr. Thomas J. Meyer
E thomas.j.meyer@cms-hs.com

cms.law

Das Deutschlandstipendium

Familienunternehmer fördern Talente

Von Björn Castan



Mein Name ist Lisa Hyttrek, ich bin 24 Jahre alt und komme aus Bad Schwartau, nahe Lübeck. Derzeit bin ich Studentin an der Universität zu Hamburg in dem Masterstudiengang Business Administration (Schwerpunkte: Operations and Supply Chain Management sowie Unternehmensführung).



Lisa Hyttrek

Frau Hyttrek, wir als Verband der Familienunternehmer freuen uns, Ihr Studium jetzt im zweiten Jahr mit dem Deutschlandstipendium zu unterstützen. Wie sind Sie auf das Deutschlandstipendium aufmerksam geworden und was hat Sie dazu bewogen, sich dafür zu bewerben?

Herzlichen Dank noch einmal für die erneute Förderung Ihrerseits. Auf das Deutschlandstipendium bin ich durch einen Professor an der Universität Hamburg aufmerksam geworden, welcher auf die Möglichkeiten und Chancen, die ein Stipendiat durch das Stipendium erlangen kann, hingewiesen hat.

Bei dem Deutschlandstipendium gefällt mir besonders, dass die Förderung nicht nur für eine vordefinierte Personengruppe vorgesehen ist. Jede und jeder Immatrikulierte kann sich bewerben (z.B. unabhängig von der Herkunft oder der politischen Einstellung). Ferner hat mich die Möglichkeit der intensiven Vernetzung mit anderen Studierenden und Förderenden überzeugt, mich zu bewerben.

Würden Sie unseren Lesern bitte kurz erklären, wie sich Studierende für das Deutschlandstipendium qualifizieren? Welche Voraussetzungen werden an Bewerber gestellt?

Um sich für das Deutschlandstipendium an einer Hochschule zu bewerben, bedarf es lediglich einer Online-Bewerbung mit folgenden Anhängen: Tabellarischer Lebenslauf, Motivations schreiben, Immatrikulationsbescheinigung, Nachweis über sehr gute Schul- und/oder Studienleistungen sowie einen Nachweis über ehrenamtliche bzw. gesellschaftliche Tätigkeiten. Je nach Hochschule können die Bewerbungskriterien variieren. Auf besondere individuelle Umstände, wie z.B. gesundheitliche, familiäre oder finanzielle Hürden, können Bewerbende explizit in dem Motivationsschreiben eingehen.

Die Vorteile des Deutschlandstipendiums sind für mich unbezahlbar.

Wie ist Ihre aktuelle Situation? Die Hochschulen sind aufgrund der Corona Pandemie geschlossen. Wie wirken sich diese Schließungen auf Ihr Studium aus?

Ich habe aufgrund der Corona-Krise mein Auslandssemester in Belgien unterbrechen müssen und bin zurück nach Deutschland gekehrt. Die Module werden online weitergeführt, ob im Selbststudium oder durch Videokonferenzen ist abhängig von der Lehrkraft.

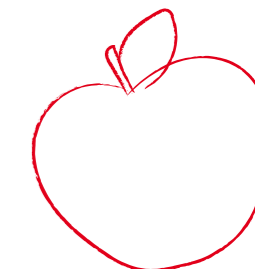
Welchen Nutzen bietet für Sie das Deutschlandstipendium?

Die Bewilligung des Deutschlandstipendiums steht für mich als Anerkennung meiner bisherigen Leistungen. Durch die monatliche Finanzförderung kann ich mich intensiver auf das Studium konzentrieren und verstärkt meine ehrenamtliche Tätigkeit im Hamburger Weltladen (Bereich Buchhaltung) nachgehen. Doch auch die Vorteile des Deutschlandstipendiums, die ich

z.B. in dem umfangreichen Netzwerk aus Privatpersonen, Stiftungen, Vereinen und Unternehmen sowie in dem abwechslungsreichen Begleitprogramm (z.B. Unternehmensführungen) sehe, sind für mich unbezahlbar.

Stehen Sie auch im Kontakt mit anderen Stipendiaten? Wenn ja, wie wird der Austausch untereinander gestaltet?

Bei der Verleihfeier der Deutschlandstipendien und insbesondere bei dem angebotenen Begleitprogramm habe ich viele interessante Studierende aus anderen Studiengängen kennengelernt. Mit einigen bin ich persönlich oder über soziale Medien regelmäßig im Kontakt.



Anzeige



Konditionsrechner
starten



hypo 
hamburg.de[®]
Immobilien günstiger finanzieren

Gewerbefinanzierungen
in Kooperation mit

COMPEON

hypo-hamburg.de/compeon



Sie verbringen aktuell ein Auslandssemester in Belgien. Wie sind Ihre Erfahrungen dort? Welche Unterschiede stellen Sie zwischen Ihrer deutschen und Ihrer belgischen Hochschule fest?

Während meines Auslandssemesters habe ich großartige Erfahrungen sammeln dürfen. Die belgische Kultur und Gesellschaft sowie die Universität haben mich begeistert. Demnach bin ich sehr traurig, dass ich meinen Aufenthalt unterbrechen musste.

Ich habe mein Auslandssemester in einer wesentlich kleineren Stadt als Hamburg gemacht. Der entscheidende Unterschied besteht demnach in der Größe der Universität und der Anzahl der Studierenden. Das Niveau der Lehre ist vergleichbar mit der deutschen Lehre.

Sehen Sie Unterschiede im Hinblick auf den Praxisbezug Ihrer Studieninhalte?

Tatsächlich ähnelt sich die Art der Lehre in vielen Bereichen stark. Ein Unterschied ist kaum merklich, wodurch ich mich schnell an das belgische Hochschulsystem gewöhnen konnte.

Stehen Sie schon mit Unternehmen im Kontakt z.B. für studienbegleitende Praktika, Werkstudententätigkeiten oder eine Masterarbeit? Falls nicht, wünschen Sie sich Kontakte zu Unternehmen?

Vielleicht können unsere Leser behilflich sein. Ja, ich würde mir Kontakt zu Unternehmen wünschen, die insbesondere in meinen Studienschwerpunkten (HR-Management, Logistik, Spedition) angesiedelt sind.

Bei Interesse dürfen Sie mich gerne per E-Mail kontaktieren: lisa.hyttrek@studium.uni-hamburg.de. Ich freue mich auf Ihre Resonanz!

Meine Masterarbeit werde ich im Sommer an einem Lehrstuhl der Universität Hamburg beginnen, sodass ich im Frühjahr nächsten Jahres den Masterabschluss erreiche.

Wie sehen Sie Ihre Zukunft nach Ihrem Studium? Haben Sie schon konkrete Vorstellungen? Können Sie sich auch eine unternehmerische Tätigkeit vorstellen?

Ich möchte im Großraum Hamburg oder Lübeck eine Beschäftigung bzw. ein Trainee-Programm finden, welches sich auf meine Studienschwerpunkte bezieht. Bisher strebe ich keine unternehmerische Tätigkeit (Selbständigkeit) an.

Das Schwerpunktthema unseres Magazins lautet „Mutmacher.“ Wer oder was macht Ihnen Mut?

Mir macht Mut, dass ich über eine gute Ausbildung verfüge und bereits einige praktische Erfahrungen sammeln durfte. Auf dieses Wissen kann ich in meinem zukünftigen Berufsleben zurückgreifen. Zudem denke ich, dass mir das Überwinden bisheriger Hürden gezeigt hat, dass ich Probleme eigenständig angehen und lösen kann.

Frau Hyttrek, wir bedanken uns sehr herzlich für das Interview und wünschen Ihnen weiter viel Erfolg für Ihr Studium.

Vielen Dank und auf Flämisch: Danke je wel!

Anzeige

NORD EVENT

„Sehr guter Service und eine äußerst ansprechende Location. Tolles, raffiniertes Essen.“

Ingo B.

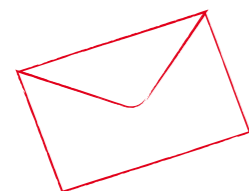
4 Rezensionen

★★★★★ vor 9 Monaten

An der Alster, auf der Elbe, über den Dächern der Stadt oder in den VLET Restaurants.

Finden Sie mit NORD EVENT die perfekte Eventlocation für Ihr Firmen- oder Privatevent an Hamburgs schönsten Ecken!

Exklusiv. Einzigartig. Inklusive hausgemachten Catering.



Kontakte gesucht zu Hamburger Unternehmen!



Delphin, Karpfen oder Hai?

Wer schwimmt besser durch die Krise

Von Gabriela Friedrich

Was taugen Change Management-Konzepte in Corona-Zeiten? Steffen Neiß, Vorstand der ChangePartner AG, hat Gabriela Friedrich die DelphinStrategie von Lynch/Kordis erklärt und Anregungen für den Umgang mit den vom Lockdown verursachten Umbrüchen gegeben.

Bereits im Jahr 1992 veröffentlichten die Amerikaner Paul Kordis und Dudley Lynch das Buch „Delphin-Strategien: ManagementStrategien in chaotischen Systemen“. Es wurde zum Bestseller und legte mit ein Fundament für heutige Konzepte in Change-Beratung, Organisationsentwicklung, Teambuilding und Coaching. Mitten in der Corona-Krise erinnerte sich Malte Wettern an das im Buch beschriebene Wellenmodell und sandte Gabriela Friedrich aus, mit einem Experten zu sprechen, der erfolgreich mit den Modellen von Lynch/Kordis arbeitet.

Steffen Neiß ist Vorstand des Beratungsunternehmens ChangePartner AG und erklärt uns am Telefon das Wellenmodell, die in den „DelphinStrategien“ beschriebenen Führungskräfte-Typologien und die Umsetzung im Unternehmer-Alltag.

Steffen Neiß: Lynch und Kordis verfolgten einen Disziplinen-übergreifenden Ansatz, bei dem insbesondere die Einstellung zählt, und zwar die Einstellung beim Umgang mit sogenannter "selbst-" bzw. mit "fremdbestimmter Veränderung". Der ideale Zeitpunkt für eine Veränderung ist es, wenn wir sie initiieren, obwohl uns noch keine äußeren Umstände dazu zwingen. Wir tun es dann selbstbestimmt, voller Enthusiasmus, mit ausreichenden Ressourcen, genug Zeit und in einem meist noch fördernden Umfeld. Selbst unter solch positiven Umständen erwartet uns jedoch im Verlauf der Welle oft ein "Rüdes Erwachen", wenn sich unsere Ideen in der Realität als zu naiv oder eine Innovation als nicht überlebensfähig erweisen. Doch daran lernen wir, stoppen die Initiative ganz oder passen sie den äußeren Umständen an und erleben dann einen Aufschwung.



Die aktuelle Situation sieht für die meisten Unternehmer ganz anders aus. Durch den Lockdown und die nachfolgenden Vorgaben der Politik werden sie zu massiven Veränderungen gezwungen. Nützt ihnen das Wellenmodell trotzdem?

Ja, sogar in mehrfacher Hinsicht: Wer in der Vergangenheit selbstbestimmte Change-Prozesse nach dem Wellenmodell in seinem Unternehmen durchgeführt hat, profitiert davon in der aktuellen Krise, weil seine Mitarbeiter und die Prozesse veränderungstrainierter und flexibler sind und vor allem eine krisenfeste Kultur aufgebaut wurde ("Gemeinsam kommen wir da durch"). Doch auch ohne vorheriges „Change-Training“ ist es gut das Modell zu kennen, denn im Moment haben wir es mit einer fremdbestimmten Veränderung zu tun – eine psychologisch völlig andere "Welt". Immer ist dann der sogenannte

"Truthahn-Punkt" schon überschritten ("niemals ging es dem Truthahn so gut wie am Thanksgiving-Morgen" – auch der "Point of no Return" genannt. Wir müssen dann mit den Phasen vertraut sein, die Menschen unter erzwungenen Umständen emotional durchlaufen: "Schock", "Leugnung", "Zorn/Wut", "Resignation" und dann (hoffentlich) die "Akzeptanz" als Basis des "Handelns", was zum Turn Around führen kann. Nur eine Führungskraft, die mit diesen menschlichen und völlig normalen Gefühls-Stadien vertraut ist und sich selbst darin einigermaßen souverän steuern kann, kann die starken Emotionen der Mitarbeiter aushalten, echtes Verständnis signalisieren, die Menschen durch dieses "Tal des Leidens" hindurchführen und sie schrittweise mitnehmen auf den Weg zum lösungsorientierten Handeln. Es gibt aber auch eine weitere Variante der "selbstbestimmten Veränderung": die eigeninitiierte Entscheidung, neue Wege zu gehen, für die Corona zwar als Anstoß genutzt, nicht jedoch als Zwang empfunden wird. Also keine Opferhaltung, sondern Selbstbestimmtheit trotz (oder wegen) der äußeren Umstände. Dies praktizieren gerade einige unserer Kunden, die sich jetzt neu aufstellen, obwohl sie von den Corona-Folgen nicht sonderlich betroffen sind.

Können Sie eigentlich allen Unternehmern mit Ihrer Beratungsleistung helfen, gut durch die Wirtschaftskrise zu kommen?

Nein, das könnte, glaube ich, keine Beratungsorganisation ehrlicherweise von sich sagen. Auch wir als Berater haben Umsatzeinbrüche, weil ein Teil unserer Präsenz-Veranstaltungen abgesagt wurde. Aber dank unserer eigenen Haltung beim Umgang mit schwierigen Situationen haben wir sofort auf Online-Beratung, -Training und -Coaching umgestellt und unterstützen so unsere Kunden nach Kräften. Einige brauchen uns gerade primär für die Finanzen: Wir sorgen dafür, dass die Kosten gesenkt werden und führen in ihrem Auftrag harte Bankverhandlungen. Gerade bei den Kosten gibt es immer noch viel Betriebsblindheit und eine Menge Geld wird verplempert. Als Außenstehende "mit frischem Blick" können wir für hilfreiche Einsparungen sorgen. Dazu gehört auch einmal, Inhabern einen Gehaltsverzicht von z. B. 50 Prozent vorzuschlagen, was ihnen in der Regel auf ein paar Monate nicht weh tut und zur Rettung der Firma beiträgt. Ein ganz entscheidender Faktor bei unseren aktuellen Beratungen ist außerdem, dass die Kunden alle Masken fallen lassen und sich fragen, wie es



Unternehmen:
ChangePartner AG

Gründung:
2006

Schwerpunkt:
hat 25 Jahre Erfahrung in branchenübergreifenden Change-Projekten mit aktiver Einbindung der Führungskräfte und Mitarbeiter
- Qualifizierungskonzepte - einzigartige Trainings- und Leadership-Coaching-Konzepte
- Ganzheitliche Organisations- und Kulturentwicklung
- Prozess- und Struktur-Optimierung

Firmensitz:
Hamburg

Mitarbeiter:
5 Partner, 22 Berater, Trainer und Coaches

www.change-partner.de



Veränderungsmanagement für Führungskräfte



zu dem Disaster kommen konnte – unabhängig von Corona, beispielsweise ob das Geschäftsmodell wirklich noch stimmig ist. Hierfür erheben wir einen gesamtheitlichen Status Quo und eine Ursachenanalyse, woraus sich Maßnahmen der Restrukturierung ableiten können. Wir fragen uns, wie die Defizite aufgefangen werden können, helfen den Führungskräften, die Organisation umzubauen und entwickeln gemeinsam mit dem Kunden eine Vision (und keinen "Papiertiger"), an die die Mitarbeiter glauben können. Es gibt aber auch große Kunden, die schon vor Corona mitten in einem laufenden Change-Prozess waren (z.B. eine Übernahme) und dieses Projekt jetzt auch konsequent weiter umsetzen müssen. Nun gibt es aber auch Selbständige, deren Business kaum Handlungsmöglichkeiten bietet. Da denke ich zum Beispiel an die Inhaberin eines Seminarhauses hier in der Region – ihr hilft auch Change-Beratung in dem eben erwähnten Sinne nicht. Was ihr hingegen nützt, ist das richtige Mindset (und damit oft ein persönliches Coaching).

Das sogenannte Delphin-Mindset?

Ja, ganz genau. Bei den Delphin-Strategien geht es schließlich um verschiedene Persönlichkeitstypen bzw. Mindsets, die nach Tieren benannt sind. Und je nachdem, welchen dieser bestimmten Tieren zugeschriebenen Typologie-Eigenschaften man "ähneln", wird man sich leichter oder schwerer damit tun, diese Wirtschaftskrise zu überstehen.

Delphin:

Der Delphin-Leader verfügt über ethische Werte genau so wie Sachverstand, sieht sich als Teil des Systems und strebt an, dass dieses synergetisch erfolgreich wird. Ihm geht es also nicht um persönliche Macht, sondern um die Interessen des großen Ganzen, in dem er dann auch erfolgreich sein kann. Ein echter Delphin hat sich seinen eigenen Schatten gestellt und sie durchgearbeitet. Das ermöglicht ihm nicht nur eine gute emotionale Selbststeuerung, sondern er kann damit auch andere führen. Und zwar ganz flexibel, je nachdem, wo sie im Wellenmodell gerade stehen. Grundsätzlich setzt der Delphin-Mensch auf Kooperation, aber wenn es die Situation erfordert, hat er auch die erforderliche Kraft, um sich zum Wohle des Systems gegen Widerstände durchzusetzen. Wegen dieser Fähigkeit, im Bedarfsfall das Schwert einzusetzen und Knoten zu durchschlagen, verwechseln ihn leider manche mit dem Hai. Doch Delphine schlagen – anders als Haie – im Konfliktfall 10 Prozent weniger hart zurück, als der Gegner zugeschlagen hat und unterbreiten danach sofort ein Kooperationsangebot – das geht aber nur, wenn der Vergebensprozess vorher innerlich stattgefunden hat. Daher ist die emotionale Intelligenz des Delphins sehr hoch.

Hai:

Dem Hai-Leader geht es um persönliche Macht und um sein Ego. Er ist die transaktionale Führungskraft der alten Generation und hält wenig von Delegation. Ein Hai kämpft, anders als ein Delphin, um zu gewinnen, nicht um zu kooperieren. Sprich: Wenn es ums Überleben des Systems geht, wird er eher versuchen, den Mitbewerber kaputt machen, statt mit ihm ein gemeinsames Rettungskonzept zu entwickeln.

Karpfen:

Der Karpfen ist aufopferungsbereit, nachgiebig und einlenkend. In schwierigen Situationen fehlen ihm aber die Kraft der Selbstbehauptung, Courage, überlebensnotwendige Kreativität, die Flexibilität, das Bewusstsein von Selbstwirksamkeit und das Durchhaltevermögen. Er endet typischerweise als Opfer – der Umstände. Oder der Haie.

Pseudo-erleuchteter Karpfen:

Heutzutage sitzen in Führungspositionen vielfach pseudo-erleuchtete Karpfen. Sie sind dem oft falsch verstandenen Alt-68er-Gutmenschensystem verpflichtet und haben ein grundsätzliches Problem mit Aggression. Wehrhaftigkeit ist dogmatisch "böse". Deshalb sind sie nicht nur unfähig, sich zu wehren oder gar im Bedarfsfall zurück zu schlagen bzw. sich gegen Widerstände durchzusetzen, sie verwechseln leider auch gerne waffenschwingende Delphine mit Haien. In Führungskräftecoachings präsentieren sich pseudo-erleuchtete Karpfen oft als "die neuen Führungskräfte" – partizipativ und partnerschaftlich eingestellt – doch wegen der großen Ablehnung von kraftvoller Macht und "Nein-Sagen" sind sie verdeckt oft tief frustriert. Und enden ebenfalls als Opfer – aber dafür wenigstens als Märtyrer, die für das Gute durch die "ignorante Welt" sterben. Weil sie diese Schatten in sich leugnen, statt sie aufzuarbeiten, ist ihnen dies aber nicht bewusst. Und so sind im Zweifel "die anderen schuld".

Und wer von denen kommt nun am besten durch die Krise?

Mit hoher Wahrscheinlichkeit der Delphin. Als Delphin fällt man auch in Löcher, kann aber durch die geleistete Persönlichkeitsarbeit durch das Tal der Tränen hindurchgehen. Damit ist man in solch einer Zeit stabiler als andere. Delphine verfügen über ein größeres Spektrum an Verhaltensmöglichkeiten und tun sich gerne mit anderen zusammen, um sich gegenseitig zu unterstützen und so die Krise gemeinsam im Sinne von Kooperation und "Win-win" zu bewältigen. Das sehen wir ja jetzt gerade bei Corona erfreulicherweise überall.

Es gibt allerdings auch Krisen-Situationen, in denen durchaus ein Hai an der Spitze ein guter, motivierender Krisenmanager sein kann. Nur ist bei ihm am Ende das Wasser voller Blut, meist das der beiden Karpfensorten.

Fazit: Zwei Faktoren sind also entscheidend, um unter schwierigen Umständen die (Finanz-)Kurve wieder zu drehen: Mindset (und damit emotionale Intelligenz) und konsequente Arbeit mit dem Wellenmodell – aber eben, wie Lynch/Kordis das nennen, "vor der Zeit". D.h. Qualifizierung (Change), Optimierung (Prozesse/Strukturen) und Coaching (Persönlichkeit). Und solange Sie kein Karpfen-Opfertyp sind, haben Sie dann eine echte Chance!

Anzeige



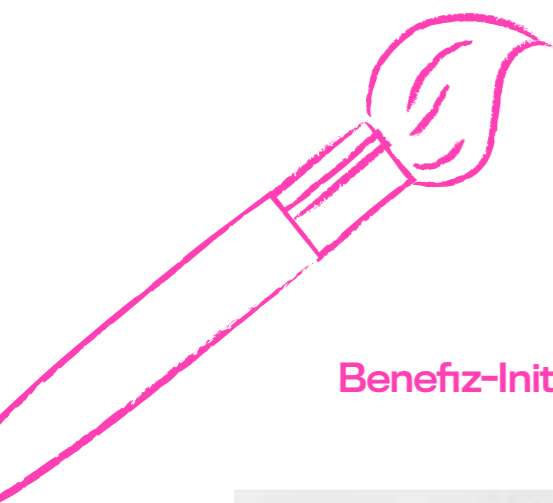
FOTOGRAFIE
Marc Schultz-Coulon

Mitarbeiterfotos · Businessfotos · Veranstaltungen · Präsentationen · PR

Mobil 0172 417 83 22 · Mail : info@schultz-coulon.de

www.schultz-coulon.de





Be PArt!

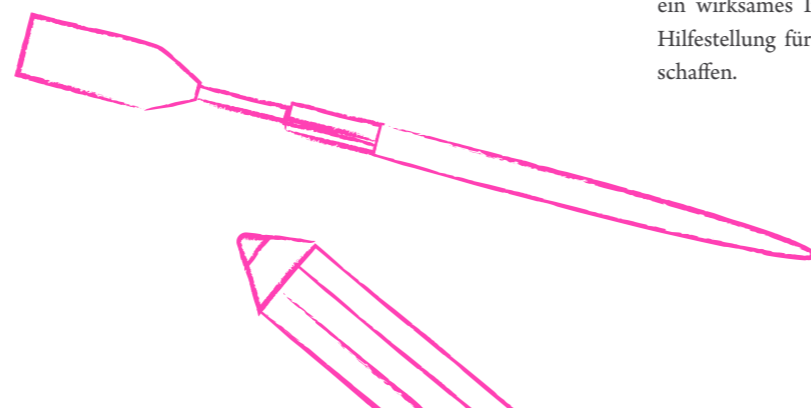
Benefiz-Initiative bietet Künstlern und Galerien
Hilfe zur Selbsthilfe



Jan Albers, pOpadOpe, 2017

Am 15. Juni startet unter producersart.com die Benefiz-Initiative PArt. PArt unterstützt Künstler, die durch die Folgen der Corona-Pandemie von Ausstellungsabsagen und einhergehenden Verkaufseinbrüchen betroffen sind. Sie bietet ihnen die Möglichkeit, sich einem internationalen Publikum mit einer virtuellen Ausstellung zu präsentieren. Sammler und Kunstfreunde erhalten hier nach Monaten des Kunst-Entzugs exklusiven Zugang und einen Überblick der aktuellsten Tendenzen im Kunstmarkt.

PArt



Michael Wesely, Unikat, 2019

Der weltweite Kunstmarkt steht für jährlich über 60 Milliarden Euro Umsatz. Deutschland ist – gemessen an den ersten 100 Plätzen der Rangliste – Weltmeister in der zeitgenössischen Kunst vor den USA und Großbritannien. Zudem punktet die Dichter-und-Denker-Nation bei Unternehmen, Privatpersonen und Stiftungen mit zahlreichen der wichtigsten Sammlungen international.

Dieser Image- und Kultur-Faktor zahlt zudem auf die Marke ‚Made in Germany‘ ein. Die aktuelle Krise trifft unsere Kunstszene jedoch besonders hart und die ‚Produzenten‘, also die Künstler, sind hier von ihrem Markt durch ausbleibende Ausstellungen, Messen und ein massiv eingeschränktes Galeriegeschäft abgeschnitten. Mit einem starken Netzwerk aus Wirtschaft, Verbänden, Medien und führenden Kunstmarkt-Vertretern hat die PArt-Initiative (producersart.com) ein wirksames Instrumentenset zur effizienten Hilfestellung für dieses emotionale Cluster geschaffen.

Auf der PArt Plattform können über 1.000 ausgewählte Werke zahlreicher der wichtigsten Vertreter der aktuellen Kunstszene entdeckt und erworben werden.

Hierdurch bietet die PArt mehr als 250 Künstlern und deren Galerien Hilfe zur Selbsthilfe. Gleichzeitig findet im Rahmen der PArt die vom Auktionshaus VAN HAM durchgeführte Benefiz-Auktion statt. Die an der Auktion teilnehmenden Künstler geben zudem in kompakten Video-Interviews eine Werkeinführung. Die Erlöse der Auktion fließen an den Einlieferer und den PArt Künstler-Soforthilfe-Fonds. Zum Aufruf kommen Werke renommierter Künstler, wie Anselm Reyle, Michael Sailstorfer, Jochen Hein, Manfred Holtfrerich oder Henrik Eiben, die damit die Initiative unterstützen.

Die PArt wird durch eine hochkarätig besetzte Jury unter anderen von Prof. Dr. Thomas Girst (BMW Art Program), Florian Illies (Publizist, Autor & Verleger), Johann König (Galerist), Georgie Pope (Independent Collectors) oder den Künstlern Leiko Ikemura und Daniel Richter flankiert. Be PArt!



Anselm Reyle, Je ne sais pas, 2020

Marcus Neufanger

„Ich würde kein Porträt von mir machen wollen.“



Seit den 90er Jahren beschäftigt sich Marcus Neufanger in seinem Schaffen mit dem Thema der Selbstinszenierung, explizit der seiner Künstlerkollegen. Seine künstlerischen Portraits nach inszenierten Selbstportraits treiben die selbstgewählte Pose der jeweiligen Person doppelt auf die Spitze. Die Vorlagen für seine Bilder findet Neufanger in seiner Sammlung von Ausstellungskatalogen und Kunstbüchern. Über seine Liebe zu Bü-

chern, die besten künstlerischen Schriften und die Frage, ob es einen universalen Blick auf den Kunstkanon gibt, sprachen Rene S. Spiegelberger und Anne Simone Krüger mit dem Künstler. Das Gespräch, aus welchem wir hier einen Auszug abdrucken, fand im Rahmen der Ateliergespräche der Spiegelberger Stiftung statt und kann auf der Website der Stiftung in voller Länge nachgelesen werden (www.spiegelberger-stiftung.de).

Die typische Künstlerpose ist wahrscheinlich immer noch männlich auftrumpfend.

Lieber Marcus Neufanger, wir haben heute ganz ordentlich Kulisse um uns herum. Wir befinden uns nämlich nicht bei dir im Atelier, sondern kurz vor der Vernissage deiner Ausstellungsbeteiligung in der Daimler Art Collection, im Herzen Berlins am Potsdamer Platz, wo gerade auch der große Berlinale-Trubel herrscht. Nichtsdestotrotz wollen wir direkt ins Gespräch einsteigen und zwar würde ich gern mit einem Statement beginnen. Du sagtest einmal, du hättest dich in den 90er Jahren dazu entschlossen, Dinge deiner Leidenschaft zu Objekten deiner Kunst zu machen, nämlich Bücher. Welches Buch liegt aktuell auf deinem Schreibtisch? Und – fast noch wichtiger – auch auf deinem Nachttisch?

Nun, ich lese nicht im Bett, deswegen liegt auch nichts auf dem Nachttisch. Aber ich lese tatsächlich sehr viel und habe mich in den 90er Jahren dazu entschlossen, die Bücher, die ich gekauft und gesammelt habe, zu malen. Malen wollte ich nun ausschließlich Bücher, die typografisch gestaltet waren. Und von diesen vor allem die Inkunabeln, zum Beispiel „Crackers“ von Ed Ruscha. Welches Buch liegt aktuell auf meinem Schreibtisch? Immer noch Handke und was die Kunst angeht „How to See“ von David Salle mit seinen für mich völlig überraschenden, schönen und euphorischen Kunst- und Künstlerbetrachtungen. Außerdem die Schriften von Peter Halley aus den 80er Jahren. Yayoi Kusamas „Autobiografie“. „Das Zornige Schreiben“ von Miriam Cahn. Die „Notes“ von Jack Whitten und die „Notizen“ von Michel Majerus. Neben „Della Pittura“ von Salvo habe ich gerade „Visuelle Identität“ von Rainer Jochims und „How to Paint“ von Jerry Zeniuk wiedergelesen. Obenauf liegt, in Anbetracht der kommenden Dinge, „Das Kunstmuseum, das ich mir erträume...“ von Rémy Zaugg. Die Stapel sind groß und alles will gelesen werden!



Cao Fei, 2018

Du beschäftigst dich in deinem künstlerischen Schaffen seit den 90er Jahren mit dem Thema der Selbstinszenierung, explizit der deiner Künstlerkollegen. Hast du im Laufe der Jahre die eine typische Künstlerpose entdeckt oder gibt es die gar nicht?

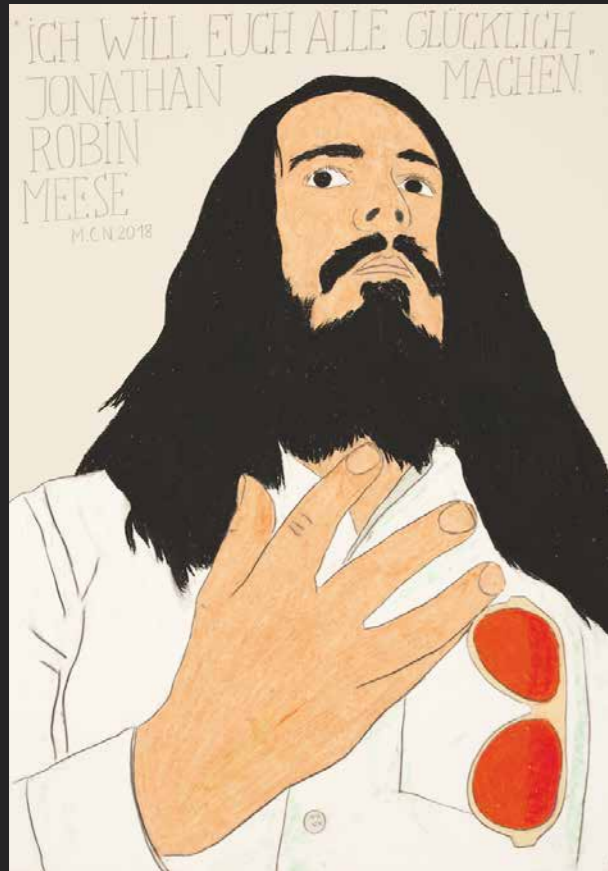
Die „typische Pose“ ist wahrscheinlich immer noch männlich auftrumpfend. Andy Warhol sagte „Art? That’s a man’s name.“ Davor schrecken Künstlerinnen zu Recht, mit wenigen Ausnahmen, zurück. Pipilotti Rist, Elke Krystufek oder Cao Fei, die ich für die Daimler Art Collection porträtiert habe, sind da eher Ausnahmen, die die Herausforderung annehmen. Andererseits treten die allermeisten Künstler/innen nach wie vor hinter ihrem Werk zurück, verstecken sich sogar oder verschwinden ganz dahinter. Freiwillig oder nicht – das wäre auch psychologisch eine spannende Frage. Unbeeinflusst davon habe ich ein sehr schönes und ehrliches Porträt von Donald Judd gezeichnet, obwohl oder gerade weil der, völlig uneitel, im karierten Westernhemd dasteht. Striktes ‚Non-posing‘. Sein ‚Standing‘ ist schon wieder ein Statement. Damals gab es vielleicht mehr Personality.

Deine Portraits entstehen nach inszenierten Künstlerbildern: Damit treibst du die Selbstinszenierung der jeweiligen Person quasi doppelt auf die Spitze, schaffst gerade dadurch aber auch eine Distanz, die durch die formale Reduktion deiner Malweise verstärkt wird. Wir als Betrachter erkennen die Ähnlichkeit und können den Dargestellten gleichzeitig auch anders wahrnehmen, als dies bei einer klassischen Fotografie oder beispielsweise einer realistischen Zeichnung der Fall wäre. Du selbst sagtest einmal: „Wer malt, ist damit beschäftigt, die Welt von individuellen Sichtweisen zu reinigen; von seinen und denen der anderen.“ Liefern deine Zeichnungen damit so etwas wie einen universalen Blick auf den Kanon der Kunst?

Im Zusammenhang mit meiner Arbeit ist der Begriff „universal“ wirklich schmeichelhaft, während mir die Vorstellung eines „Kanon“ viel zu eng ist. Die Kunst ist ja ein unergründliches Universum, um es mal leidenschaftlich zu formulieren.

Yayoi Kusama, 2017





Jonathan Meese, 2018

Viele der Künstler in deinen Portraits erkennt man sofort, anderen ist man als Betrachter vielleicht noch gar nicht begegnet. Wann entscheidest du für dich, ein Portrait eines Kollegen oder einer Kollegin anzufertigen? Ist da die Bekanntheit ausschlaggebend, die Pose, oder was veranlasst dich und treibt dich dann an?

Je prominenter der Künstler oder die Künstlerin, umso größer das „Selbstbewusstsein“, umso wahrscheinlicher wird eine inszenierte Pose oder im Idealfall ist die Pose dann sogar echt. Die Entscheidung für oder gegen ein Portrait fällt im ständigen Hin und Her von Sympathie und Antipathie. Manchmal überrasche ich mich selbst.

Bild und Text stehen in deinen Portraits gleichberechtigt nebeneinander. Liegt das an der vom Kunstsoziologen Arnold Gehlen bereits in den 1960er Jahren diagnostizierten Kommentarbedürftigkeit der Kunst der Gegenwart? Würde also zum Beispiel deine Interpretation des Selbstportraits von Albrecht Dürer ohne Text auskommen?

Absolut. Wobei sich das mit dem Text tatsächlich zwischenzeitlich auch geändert hat. In jüngerer Zeit kommen die Portraits mit immer weniger Text aus, teilweise mit nur einem Satz, einem Wort oder einem Statement. Ob das was mit den Künstlern und deren Arbeiten zu tun hat weiß ich nicht, aber ich vermute stark, dass es so ist. Es ist also weniger Text, es ist mehr Pose, mehr Behauptung. Arnold Gehlen war es doch auch, der sich im legendären Streitgespräch mit Joseph Beuys (Kunst und Antikunst 1970) zusammen mit Max Bense so furchtbar blamiert hat. Ich bin in Nürnberg geboren. Albrecht Dürer ist für mich singulär, mit oder ohne Text.

Du selbst monogrammierst deine Werke. Wie stehst du vor diesem Hintergrund zu dem Beuys-Ausspruch: „Auch, wenn ich meinen Namen schreibe, zeichne ich“?

Das unterschreibe ich gerne.

Tauchen wir noch einmal tiefer ein in die Werkreihe deiner Portraits. Die Fotografien aus Kunstbüchern und aus Künstlerbüchern gehen auf deine eigene, umfassende Bibliothek zurück. Grob geschätzt, wie viele Kunstbände besitzt du und welche Kriterien beeinflussen deine Kaufentscheidung? Was ist ausschlaggebend?

Eine Wand voll. Das ist nicht so wahnsinnig viel und es hat sich auch dahingehend geändert, dass ich inzwischen sehr viel im Internet recherchiere. Die Bücher sind noch an der Wand, die dekorieren den Raum, so ein bisschen wie Lawrence Weiner immer gesagt hat: „Books do furnish a room.“ Zu den Büchern, die ich besitze, gehören zum einen die ‚Inkunabeln‘ unter den Konzeptkunst- und Künstlerbüchern mit ihren ausschließlich typografisch gestalteten Covern, die mir seit Anfang der 90er Jahre als Vorlagen für meine ‚Book Paintings‘ dienen. „Cock Fight Dance“ von Sol LeWitt, „Crackers“ von Ed Ruscha, aber auch „Peanuts“ von Dan Colen, um nur ein paar zu nennen. Zum anderen Texte und Schriften der Künstler/innen selbst, wie schon eingangs erwähnt. Der Primärtext der Kunst.



Franz Erhard Walther, 2017



Jean Michel Basquiat, 2016

Kommen wir auf die Vanity Paintings zu sprechen. In diesen schaffst du ein eindrucksvolles Paradoxon. Nur noch der Name des Künstlers erscheint, wodurch die Arbeiten an Gedenktafeln ohne Jahreszahlen erinnern. Dabei erfreuen sich die meisten der von dir so portraitierten Kollegen aktuell bester Gesundheit. Mit einer Portion Ironie versehen, verschmilzt du so Gegenwart und Zukunft. Hältst du den Wunsch auf Nachruhm für einen maßgeblichen Antrieb, Kunst zu schaffen?

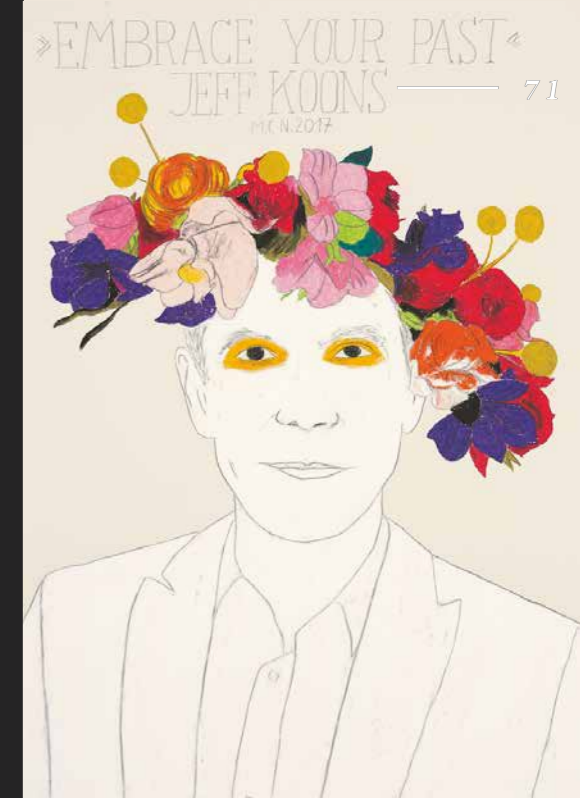
Ich würde noch weitergehen und sogar von Unsterblichkeitsgedanken sprechen. Von ganz vielen Kollegen und Kolleginnen weiß ich aus direkten Gesprächen, dass es unausgesprochen so ist, Kunst ist ihr Baby. Zu den Vanity Paintings wurde ich 2008 im Beinhaus von Donaumont in Verdun angeregt. Von Ina Deter, einer Musikerin, gibt es das schöne Zitat: „Vergangenheit ist Geschichte, Zukunft ein Geheimnis und jeder Augenblick ein Geschenk.“ Bei den Portraits, die ich mache, ist es allerdings noch nicht ausgemacht, wer da übrigbleibt. Es kann ja genauso gut sein, dass man in 100 Jahren vor einem meiner Portraits steht und sagt: „Guck mal, das ist ja toll, Jonathan Meese, kenne ich gar nicht.“

Auch die Selbstinszenierung des Künstlers bestimmt natürlich seinen postumen Ruhm. Nicht wenige treiben dies heutzutage soweit auf die Spitze, dass sie quasi eine Kultfigur schaffen. Hat sich der Malerfürst vergangener Jahrhunderte in der Moderne in einen Künstler verwandelt, der sich zu seiner eigenen Marke entwickeln muss?

Ich glaub nicht, dass er das muss. Aber es gibt auf jeden Fall eine Demarkationslinie, die durch die ganze Kunst verläuft und mir fällt auf, dass auch unter den Kollegen immer wieder die Frage im Raum steht: „Muss ich mich jetzt entscheiden? Muss ich aus dem, was ich bin und was ich mache, eine Marke erschaffen, oder was bin ich eigentlich sonst?“ Ich selbst bin zum Glück drau-



Katharina Grosse, 2018



Jeff Koons, 2017

ßen, ich beobachte das ja nur – das ist auch das Schöne an meiner Arbeit. Ich glaube, wenn man dem ausgesetzt ist, ist es auf Dauer anstrengend. Das heißt gelaufene Betriebssystem der Kunst mag ja „verkommen“ sein, das heißt aber nicht automatisch, dass die Kunst darunter leiden muss. Stop hating Koons! Kunst kann von leichter Hand sein wie bei Richard Tuttle oder Spaß machen wie bei Jonathan Meese, der sagt: „Ich will euch alle glücklich machen.“ Herman de Vries streut Rosenblüten, Sigmar Polke entlaubt einen Baum, Ai Weiwei sucht Streit, On Kawara ist still alive...

Deine Bilder wirken im ersten Moment verspielt, sie sind stilisiert, humorvoll. Wohl erst auf den zweiten Blick wird manch einem Betrachter die inhaltliche Tiefe bewusst, die sich mit eben jener Frage nach der Überwindung der Vergänglichkeit auseinandersetzt. Möchtest du den Betrachter so auch mit der Vergänglichkeit der eigenen Existenz konfrontieren? Sind deine Werke für dich Memento Mori?

Absolut.

Konsequent fertigst du deine Werkreihen seit etlichen Jahren nach den gleichen Schemata. Siehst du dich selber als Konzeptkünstler?

Na ja, für die Konzeptkunst war das damalige Zeitfenster genau genommen nur sehr klein und kurz. Insofern bin ich wirklich nur jemand, der zeichnet und Bilder malt.

Dann zu guter Letzt, lieber Marcus Neufanger, wie würde ein Portrait von dir selbst aussehen und welcher Satz stünde darüber?

Ich würde kein Porträt von mir machen wollen. Aber ein Satz könnte lauten: Wer Künstler ist und wer nicht entscheide nicht ich.

Lieber Marcus, ich danke dir ganz herzlich für dieses wunderbare Gespräch trotz des Trubels der Berlinale, trotz der Ausstellung, die gleich bevorsteht, mir hat es große Freude gemacht. Vielen Dank für den tiefen Einblick.

Ich bedanke mich.



Weitere Informationen über den Künstler finden Sie unter <http://marcusneufanger.de>.

Marcus Neufanger wird vertreten von der Galerie Van der Grinten in Köln <http://vandergrintengalerie.com>

Unser Gastro-Tipp zur Mittagspause

Für Verbandsmitglieder, die aus dem Homeoffice in ihre City-Büros zurückgekehrt sind, haben wir zwei Tipps, wie aus der Mittagspause ein Mini-Urlaub mit allen Sinnen wird.

Nutzen Sie die Auszeit für einen Mittagsspaziergang durch die Stadthöfe, das historische Gebäude-Ensemble zwischen Stadthausbrücke, Große Bleichen und Neuer Wall. Acht Gebäude und vier Höfe, verbunden mit eleganten Torbögen, Treppen, Brücken und Passagen gilt es wiederzuentdecken. Nach Jahren der Sanierung ist das 1888-1916 für die Hamburger Verwaltung erbaute Quartier mittlerweile liebevoll instandgesetzt und erweitert worden. Aparte Boutiquen, feine Manufakturen, das Hotel La Tortue und viele andere Unternehmen sind in die Prachtimmobilien eingezogen und laden Sie zum genussvollen Flanieren ein.

Nach dem kleinen Sightseeing in der eigenen Stadt schlendern Sie weiter zur Bleichenbrücke 11. Dort erwartet Sie die Crew von Kaiserwetter, Deli & Catering-Service, mit einem warmen Mittagstisch und abwechslungsreich zusammengestellten Lunchpaketen, Suppen, Salaten und

herrlich traditionellen Stullen. Hier wird viel Wert auf Frische, Regionalität, Nachhaltigkeit und Hochwertigkeit bei den kreativen Speisen gelegt. Bei den Gerichten wird sehr viel Wert auf regionale Produkte in höchster Qualität gelegt.

13:59 Uhr

Und das schmeckt man!

Wenn Sie nicht nur sich selbst, sondern auch Ihre Mitarbeiter, Kunden oder Geschäftspartner mit Kaiserwetter-Speisen verwöhnen möchten, nutzen Sie doch den erfahrenen Catering-Service des Unternehmens. Es bietet Caterings für den täglichen Mittagstisch, spezielle Events sowie Business- bzw. Bürocatering an. Auch wir als Verband haben schon häufig mit Kaiserwetter zusammen gearbeitet und freuen uns immer wieder, Sie mit charmant präsentiertem Fingerfood, Buffets oder warmen Speisen von Kaiserwetter zu bewirten.

Das Kaiserwetter Deli in der Bleichenbrücke 11 ist montags bis freitags von 07.00 - 18.00 Uhr und samstags von 10.00 - 17.00 Uhr geöffnet.



KEIN DACH
ÜBERM KOPE, ABER EIN
SCHICKES AUTO.

Aston Martin
Vantage Cabrio
289,- / Tag
100 km frei



Das neue Aston Martin Vantage Cabrio bei STARCAR günstig mieten:

0180/55 44 555*

*(Festnetz 0,14 €/min; Mobilfunk max. 0,42 €/min)

STARCAR
Autovermietung

Verbandsaktivitäten in der Krise

Von Nathalie Rieck

Die Maßnahmen zur Bekämpfung der Corona-Pandemie stellten Unternehmen und Solo-Selbstständige ad hoc vor bisher ungekannte Herausforderungen. Das Virus verändert den Betriebsalltag und beeinflusst die Geschäfte.

Telefonkonferenz zur Lage

Der offizielle Shutdown war noch gar nicht ganz ausgesprochen, da rollte bereits eine Welle der Solidarität durch große Teile der Bevölkerung. Auch in unserem Verband preschten engagierte Junge Unternehmer voran und boten ihren Unternehmerkolleginnen und -kollegen in regelmäßigen Memeber Calls Unterstützung für den „Umgang mit der Krise“ an. Beim bundesweiten Austausch machte man sich gegenseitig Mut, tauschte Tipps aus, wie man das Problem fehlender Rohstoffe lösen könnte und es entstand ein solidarischer Austausch zu Kurzarbeit, Umsatzeinbrüchen und Liquiditätssorgen. Außerdem wurden Experten zu unterschiedlichen MEET:Spezial eingeladen, die u.a. die ökonomische Sicht auf Corona darlegten oder auch arbeitsrechtliche Themen beleuchteten.

Bundesweite Community

Es entstand schnell eine Community, die den Zusammenhalt unter den Mitgliedern stärken soll. Hier lassen sich etwa nach Branchen, Orten, Namen, Schlagworten andere Mitglieder finden, und das nicht nur im Regionalkreis, sondern bundesweit!

<http://unternehmer.community>

#JungUndMutig durch die Krise manövrieren

Mitglieder von DIE JUNGEN UNTERNEHMER zeigten in Video-Clips, wie sie ihr Unternehmen durch die aktuelle Lage manövrieren. Die Themen reichen von unternehmerischen Entscheidungen über gute Beispiele bis zu eigenen Problemen und Fragestellungen.

<https://www.junge-unternehmer.eu/aktionen/jungundmutig.html>

Mitglieder-Community im digitalen Austausch

Den für unseren Verband kennzeichnenden Austausch auf Augenhöhe haben wir in Zeiten der Corona-Kontaktbeschränkungen ins Digitale verlegt. So findet unser Format „Mittagstisch“ seit Mitte März bis auf weiteres online statt. Immer mittwochs um 12:30 Uhr tauschen sich Mitglieder im Regionalkreis Metropolregion Hamburg in einer moderierten Runde in einer offenen Themenrunde oder zu bestimmten aktuellen Fragestellungen aus.

Auch der Willkommensabend für neue Mitglieder fand Anfang Mai in einer digitalen Runde statt. Mit 25 Personen wurden im Rahmen einer Weinprobe Rioja-Spezialitäten vom Restaurant Portomarin in Hamburg-Winterhude zusammen und doch auf Abstand genossen.

Obgleich die angebotenen Formate ein willkommener Anlass für Gespräche, Best-Practice, Informationsaustausch und für den Community-Gedanken sind, wachsen die Vorfreude und die positive Erwartung, bei neuen Veranstaltungen im Verbandskalender auch wieder das persönlichen Treffen und den genannten Austausch auf Augenhöhe leben und gestalten zu können. Digitale Formate sind aber auch weiterhin denkbar und bleiben eine interessante weitere Option für den Wissenstransfer.

Übersicht der wichtigsten Unterstützungsmöglichkeiten

Im Zuge der sich überschlagenden Informationen der ersten Tage stellte die Berliner Geschäftsstelle eine Übersicht der wichtigsten Unterstützungsmöglichkeiten seitens der Bundes-/Landesregierung zusammen. Außerdem hielt man mit Forderungen und Hinweisen engen Draht zur Bundesregierung und aktualisierte stetig die Service-Seite des Bundesverbands: <https://www.familienunternehmer.eu/mitgliedschaft/service/corona.html>

Auf regionaler Ebene gibt es ebenfalls Informationen für Mitglieds-Unternehmen:

Hamburg: <https://www.hamburg.de/coronavirus/wirtschaft/#sieben>

Schleswig-Holstein: https://www.schleswig-holstein.de/DE/Landesregierung/VII/_startseite/Artikel2020/1/200313_InitiativeFinanzierung_Corona.html

Niedersachsen: <https://www.niedersachsen.de/Coronavirus/hinweise-fur-unternehmen-186097.html> (etwas weiter unten auf der Seite)

Zurück zur Normalität – Verbands-Veranstaltungen

Weitestgehend „Corona-frei“ startete für alle Mitglieder mit Sitz in Schleswig-Holstein am 19. Mai die 'Holsteiner Morgenrunde'. Mit einer kleine Auszeit vom „Corona-Wahnsinn“ tauschten sich die Teilnehmer über „normale Unternehmertemen“ aus, die in der aktuellen Situation etwas ins Hintertreffen geraten waren.

Anzeige

ABONNIEREN SIE UNS!
SIE FINDEN UNS BEI...



FACEBOOK |

DIE FAMILIENUNTERNEHMER
DIE JUNGEN UNTERNEHMER



TWITTER |

@FAMUNT
@JUNGUNT



YOUTUBE |

DIE FAMILIENUNTERNEHMER
DIE JUNGEN UNTERNEHMER



INSTAGRAM |

DIEJUNGENUNTERNEHMER



UND NATÜRLICH AUCH BEI ITUNES

UND SOUNDCLLOUD | NACH »U-TÖNE« SUCHEN!

DIE FAMILIEN
UNTERNEHMER

DIE JUNGEN
UNTERNEHMER



Dipl.-Ing.

Sylvia Pille-Steppat

Sie sind Leistungssportlerin und auch als Architektin tätig. Welche Parallelen sehen Sie zwischen Sport und Unternehmertum? Welche Ihrer „Tugenden“ aus dem Sport helfen Ihnen auch im beruflichen Alltag?

Um ein Ziel zu erreichen, muss man einen konkreten Plan verfolgen – ganz konsequent ohne Wenn und Aber. Was im Beruf der Projektplan mit den festgelegten Meilensteinen ist, ist im Sport der Trainingsplan mit einzelnen Wettkämpfen zur Leistungsüberprüfung bis hin zum Saisonhöhepunkt (Weltmeisterschaft oder Paralympics). Natürlich läuft nicht immer alles wie geplant, manchmal gibt es auch Rückschläge. Dann muss genau analysieren, warum es nicht so gut gelaufen ist und entsprechend gegensteuern. Mir hilft auch meine Beharrlichkeit und das große Ziel immer fest im Blick zu haben.

Sie mussten Ihre erfolgreiche Karriere als Marathonläuferin wegen Ihrer MS-Erkrankung beenden. Woher haben Sie den Mut und die Energie genommen, dann eine Karriere als Ruderin zu beginnen?

Bewegt habe ich mich schon immer sehr gerne und als das mit dem Laufen nicht mehr möglich war, musste ich mir schweren Herzens eine neue Sportart suchen. Hier in Hamburg mit dem vielen Wasser lag es nahe, das Rudern mal auszuprobieren. Das hat mich früher schon gereizt, wenn ich bei meinen Läufen um die Alster die Sportler auf dem Wasser beobachtet habe. Zunächst tat es einfach nur gut, wieder Sport machen zu können. Dann habe ich erfahren, dass man als Ruderer mit Handicap sogar internationale Wettkämpfe bestreiten kann. Das hat meinen Ehrgeiz extrem angestachelt und zwei Jahre später durfte ich dann auch bei meiner ersten WM als Pararuderin teilnehmen.

Als Deutschlands beste Pararuderin wollten Sie Ende August bei den paralympischen Spielen in Tokio starten. Diese sind nun wegen Corona um ein Jahr verschoben. Was bedeutet das für Ihre Motivation und Ihr Training?

Als die Verschiebung endgültig bekannt gegeben wurde, waren mit einem

Schlag alle Pläne für die gesamte Saison dahin. Wir haben erstmal das Training herunter gefahren und mussten dann neue Lösungen für das „Home-training“ entwickeln, da wir weder auf dem Wasser noch in den Sportstätten trainieren durften. Mittlerweile ist der Alltag ein bisschen zurückgekehrt, wir dürfen wieder rudern und auch den Krafraum benutzen. Der Trainingsplan muss an die neue Situation angepasst werden. Auch wenn dieses Jahr keine Wettkämpfe stattfinden, fahren wir Trainingsrennen mit der gleichen Intensität und Ernsthaftigkeit. Das ist notwendig, um nächstes Jahr in Tokio die maximale Leistung erbringen zu können. Der Plan hat sich zwar geändert, aber das große Ziel bleibt. Das ist meine Motivation!

Sie arbeiten nach wie vor als Architektin, u.a. für barrierefreies Bauen, und auch als Dozentin. Wie schaffen Sie das alles zeitlich und welche Auswirkungen hat die Corona-Krise auf Ihre Arbeit?

Zeitlich ist es schon ein Spagat, alles unter einen Hut zu bringen: Beruf, Familie und Sport. Jeder Tag muss gut geplant sein und für manches brauche ich länger als früher. Deshalb versuche ich, ganz klar Prioritäten zu setzen. Manchmal kommt etwas dazwischen und plötzlich hat man beruflich Dringendes zu erledigen. Da hilft mir dann meine gute Ausdauer aus dem Sport. Außerdem unterstützen mich meine Familie und auch einige andere liebe Menschen im Alltag. Durch die Corona-Krise sind erstmal einige Ortstermine ausgefallen und alle Besprechungen fanden per Videokonferenz statt. Das war manchmal auch eine Zeitersparnis, da viele Wege einfach weggefallen sind. Auf Dauer sind mir aber persönliche Gespräche lieber, mir ist das Zwischenmenschliche wichtig.

Einiges hat sich auch verzögert, obwohl die Bauwirtschaft verglichen mit anderen Branchen durch Corona nicht so starke Einbußen hat. Außerdem habe ich die Zeit genutzt, um in Ruhe eine Präsentation vorzubereiten und mich in Webinaren weiter zu bilden.

Was bedeutet Mut für Sie persönlich?

Mutig zu sein, setzt für mich eine gewisse Offenheit gegenüber Veränderungen voraus. Eine gute Portion Selbstvertrauen und Optimismus gehören sicherlich auch dazu. Und man darf sich durch Rückschläge nicht all zu leicht entmutigen lassen.

Anzeige

Innovativ. Familiär. Hanseatisch.

Ihr Partner für den
Hallenbau.

Spezialist seit 1972

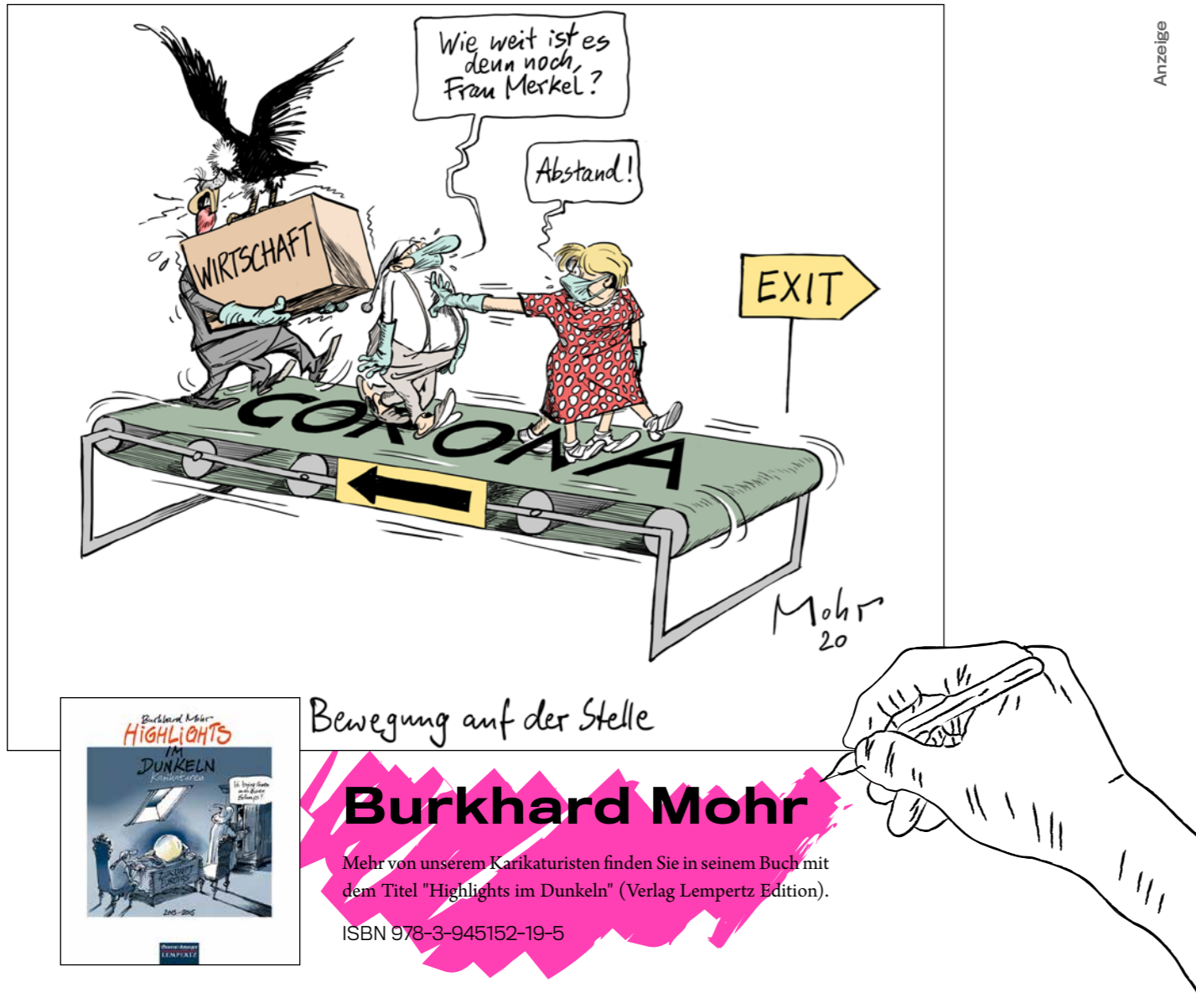


montagebau-hansa.de

 HANSA.

Wer ist Dipl.-Ing. Sylvia Pille-Steppat?

Die Architektin Dipl.-Ing. Sylvia Pille-Steppat ist Deutschlands beste Pararuderin. Früher wurde sie als norddeutsche Spitzenmarathonläuferin zweimal Hamburger Meisterin und einmal Deutsche Vizemeisterin mit der Mannschaft. Nachdem sie an Multipler Sklerose erkrankte, wechselte sie die Sportart und begann zu rudern. Seit 2014 hat sie als Ruderin bei Weltmeisterschaften zahlreiche Erfolge errungen, stellte im Februar 2020 einen Weltrekord bei den Deutschen Indoor Rowing Meisterschaften auf und bereitet sich derzeit auf die Paralympics in Tokio vor.

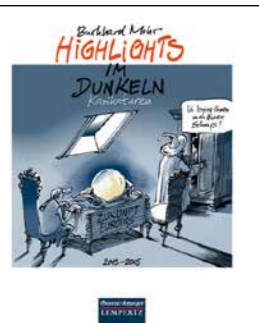


Bewegung auf der Stelle

Burkhard Mohr

Mehr von unserem Karikaturisten finden Sie in seinem Buch mit dem Titel "Highlights im Dunkeln" (Verlag Lempertz Edition).

ISBN 978-3-945152-19-5



IMPRESSUM

Herausgeber und verantwortlich für den Inhalt:

DIE JUNGEN UNTERNEHMER
RK Metropolregion Hamburg
www.junge-unternehmer.eu
Regionalvorsitzende – Julia Dettmer
Jongen GmbH
Reiherdamm 5, 20457 Hamburg

DIE FAMILIENUNTERNEHMER e. V.
RK Metropolregion Hamburg
www.familienunternehmer.eu
Regionalvorsitzender –
Henning Fehrmann
FEHRMANN GmbH
Stenzelring 19, 21107 Hamburg

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

Redaktion:

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

Konzeption und Design:

:Laborato
Colonnaden 46, 20354 Hamburg
www.laborato.de

Mediabuchung:

Ulf-Axel Herold, Tel. 040 – 28 80 44 45
anzeigen@hhun.de
Auflage: 3.000 Exemplare,
unentgeltliches MitgliederMagazin

Druck & Versand:

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

Nächster Redaktionsschluss:

21. August 2020

Autorenbeiträge geben die Meinung des Verfassers, nicht der Redaktion wieder. Die Redaktion behält sich vor, eingesandte Beiträge zu kürzen oder nicht zu übernehmen. Bitte beachten Sie, dass Sie mit der Einsendung von Beiträgen und Bildern alle Rechte für die Print- und Digitalverarbeitung an die Redaktion abtreten. Ein Anspruch gegen die Redaktion entsteht grundsätzlich nicht. Der Verfasser verpflichtet sich außerdem, **HAMBURGER UNTERNEHMER** von Ansprüchen Dritter, die durch die Verwendung von zur Verfügung gestellten Materialien entstehen, freizustellen.

Datenschutz ist Vertrauenssache:

Informationen zum Umgang mit Ihren personenbezogenen Daten im Rahmen der Datenschutz-Grundverordnung finden Sie unter <https://www.familienunternehmer.eu/ds-gvo.html>. Magazin abbestellen (für Gäste, Medien & Politik): widerruf@familienunternehmer.eu bzw. widerruf@junge-unternehmer.eu oder per Post (Charlottenstraße 24, 10117 Berlin). Für Mitglieder ist der Bezug des Magazins in der Mitgliedschaft enthalten.

Erscheinungsweise: 4x jährlich

Anzeige

JAGUAR LAND-ROVER
FLEET & BUSINESS

HUGO PFOHE



EINE NEUE GENERATION ABENTEUER.
DER DISCOVERY SPORT PLUG-IN HYBRID.



Erzen Haxhikadriu

Zertifizierter Fuhrparkberater

Telefon:
(040) 500 60 - 187

E-Mail:
e.haxhikadriu@hugopfohe.de

**PLUG-IN
HYBRID**

Land Rover Discovery Sport P300e
Systemleistung: 227 kW (309 PS)
Drehmomentmaximum: 540 Nm*
Kombinierter Kraftstoffverbrauch nach
WLTP-Verfahren: 2,0 l/100 km
Kombinierte CO₂-Emissionen nach
WLTP-Verfahren: 46 g/km
Elektrische Reichweite: 64 km
Schnellladung von 0 auf 80 %: in 30 Min.**

* Benzin- und Elektromotor erreichen ihre Leistungsspitzen bei unterschiedlichen Drehzahlen
** an einer 32-kW-Schnelladesäule – Ladezeiten können variieren

Jaguar Land Rover | Hindenburgstraße 167 | 22297 Hamburg
Hauptsitz: Hugo Pfohe GmbH, Alsterkrugchaussee 355, 22335 Hamburg

www.hugopfohe.de



IHR PRIVATES WOHNZIMMER.

JETZT BUCHEN:
+49 40 70 70 88 917
SALES@AIR-HAMBURG.DE


AIR HAMBURG