

BUSINESS & PEOPLE

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN AUS DER METROPOLREGION HAMBURG



INTERVIEW

Lagebericht: So sieht es
AGA-Präsident
Dr. Hans Fabian Kruse

Seite 2



KONZEPT

Mark Behr stellt vor:
hit-Technopark
wird Tempowerk

Seite 4



SMART TV

Kooperation: Zeitungsverlag
Krause und RTL bieten
individualisierte TV-Werbung

Seite 5



Symbiose aus Mahnmal und Zukunftsort

Ist das nicht der Bunker auf dem Heiligengeistfeld in Hamburg? Ja, das ist er – allerdings in einer Ansicht, die zurzeit erst entsteht. Der Buchholzer Unternehmer und Investor Thomas J. C. Matzen transformiert das Mahnmahl aus dem Zweiten Weltkrieg in einen Ort der Zukunft und lässt auf dem Dach unter anderem Hamburgs ersten Stadtgarten bauen – eine öffentlich begehbare Grünfläche über den Dächern der Hansestadt. Was er genau vorhat und welche Firmen aus der südlichen Metropolregion dabei helfen, lesen Sie auf den **Seiten 20/21**.

UNKOPIERBAR GUT IM SERVICE!

seit 1985

KOPIERER
DRUCKER
PLOTTER
SCANNER

WATZULIK
Inhaber Jan Feindt e.K.

BÜRO- UND KOPIERTECHNIK

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



MERCEDES

Filiale Stade: Tesmer stellt das neue Flaggship vor
Seite 27



HOCHSCHULE 21

Präsidium im B&P-Gespräch: So geht es in Richtung Zukunft
Seite 28

Wenn der Ausnahmezustand zur Regel wird

Deutschland und die Corona-Pandemie: So reagiert der Hamburger Süden – Zwischenbilanz eines Jahrhundertereignisses

Von Wolfgang Becker

Steigende Infektionszahlen, immer lautere Proteste, Verschwörungstheorien im Zehnerpack, das tägliche Virologen-Update – Deutschland stöhnt unter den Folgen der Corona-Pandemie, schlägt sich im Staatenvergleich allerdings noch relativ gut. Nach der flachen Kurve im Sommer wird aber auch deutlich: Viele Themen wurden liegen gelassen, was jetzt in der zweiten Infektionswelle für Probleme an allen Fronten sorgt. Ein Thema: der Schulunterricht. Ein weiteres Thema: Hilfe für Unternehmen. Die politisch signalisierten Förderungen kommen in den Unternehmen

am „Ende der Meldekette“ nur spärlich an, wie die Unternehmensberater Steffen Moldenhauer und Frank Thöle-Pries kritisieren. Lange Wege, komplizierte Antragsverfahren, föderale Unterschiede – all dies bringt vor allem Unternehmen aus den besonders betroffenen Branchen wie Unterhaltung, Messebau, Event, Gastronomie, Hotellerie und Kultur an den Rand der Existenz. Die befürchtete Insolvenzwellen rückt immer näher. Ganz ungewohnt ist die unkalkulierbare Situation allerdings nicht: Ältere Jahrgänge erinnern sich an 1986, als sich nach dem Atomunfall in Tschernobyl mit der Radioaktivität ein ebenfalls unsichtbarer Feind ausbreitete und den täglichen Blick auf Zahlen nötig machte: Becquerel-Werte in den Lebensmit-

teln. Heute startet der Tag mit dem Check der aktuellen Infektionszahl, des K-Wertes und der Inzidenz. Wie lange noch? Das weiß niemand, aber dank Biontech, Pfizer & Co. gibt es einen Silberstreif am Ende des Impf-Horizonts. Themen rund um Corona lesen Sie auf den **Seiten 2 sowie 6 bis 19**.

Wie **Unternehmer und Entscheider** aus dem Hamburger Süden den verpatzten Start in die „Goldenen 20er“ erlebt haben, zeigt das Ergebnis einer großen B&P-Umfrage. Mehr als 50 Kommentare zeichnen ein buntes und keineswegs nur negatives Bild, denn die Krise offenbart auch Chancen und Erkenntnisse. Zum Beispiel diese:

„Menschliche Nähe lässt sich durch nichts ersetzen.“ (Christoph Birkel) Oder diese: „Corona hat unsere Solidarität auf den Prüfstand gestellt.“ (Hans-Peter Schubert) Auch sehr hübsch: „Einige Kunden haben sogar Eier gebunkert...“ (Henner Schönecke). Das „volle Programm“ auf den **Seiten 11 bis 13**.



DER B&P-NEWSLETTER

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

TIPLU | Innovationstreiber im Gesundheitswesen

www.tiplu.de

Editorial

Wolfgang Becker (links)
und Wolfgang StephanDa war doch noch was?
Richtig! Der Brexit!

Im Nebel der Gegenwart dreht sich derzeit alles um die Pandemie, die Deutungshoheit, das mehr oder weniger gelungene politische Agieren und – natürlich – die elenden Verschwörungstheorien. Doch lassen wir den Blick auf die Zahlen einmal beiseite: Im Schatten der Krise geschehen durchaus auch noch andere Dinge, die sich auf das Weltgefüge auswirken. So hat sich in Fernost eine riesige Freihandelszone formiert – dominiert von den Chinesen macht ein Drittel der Weltbevölkerung jetzt „sein eigenes Ding“. In der anderen Richtung, also weit im Westen, hat die Götterdämmerung eingesetzt. Donald Trump I. hat zwar Sekundenkleber auf dem Thron, aber der Umzugswagen steht quasi schon vor der Tür.

Der Dealmaker hat die Wahl verloren und nur noch wenig Zeit, die alte Welt in Europa unter Stress zu setzen. Das heißt: „Großartige Handelsabkommen“ mit seinem Double in London dürften in weite Ferne gerückt sein, denn Joe Biden, Präsident elect und zudem ein Mann mit irischen Wurzeln, hält das Taktieren der Brexiteers für einen gespielten Witz. Da war doch noch was? Richtig! Der Brexit! Der zum Jahresende anstehende endgültige Abgang der Briten ist im Corona- und Trump-Nebel fast komplett aus den Schlagzeilen verschwunden. Mit einem Deal vor Jahresschluss rechnet im Grunde

niemand mehr, und Regierungschef Boris Johnson dürfte so langsam dämmern, dass ihn der Sieg von Biden in eine ziemlich schlechte Position gebracht hat.

Doch damit nicht genug der Baustellen: Wer nach Polen und Ungarn schaut, könnte fast Verständnis für die Fahnenflucht der Briten aufbringen, denn zumindest im ersten Durchgang haben Polens Ministerpräsident Mateusz Morawiecki und der ungarische Regierungschef Viktor Orban das 1,8 Billionen Euro schwere EU-Rettungspaket blockiert – natürlich aus „rechtsstaatlichen Gründen“ (Achtung, Ironie). Zwei Nehmer-Länder wollen sich ihre autokratischen Anwandlungen nicht nehmen lassen und tanzen der EU auf der Nase herum. Warum gehen sie nicht einfach mit den Engländern mit? Der hier beschriebene Cocktail der Weltpolitik scheint weit weg zu sein, hat aber mittelbare Auswirkungen auf die Wirtschaft vor Ort. Auf Arbeitsplätze. Auf Wohlstand. Auf Umsatz- und Absatzzahlen. Letztlich sogar auf den politischen Frieden. Der Einstieg in die 2020er-Jahre ist nach allem Dafürhalten mehr als chaotisch verlaufen und birgt dennoch ein Fünkchen Hoffnung: Es kann 2021 eigentlich nur noch besser werden . . .

Das wünschen Ihnen und uns allen
Wolfgang Becker und Wolfgang Stephan

„Wir fahren durch
den Nebel, aber:
Wir kommen
vorwärts!“

INTERVIEW Das ist
die Jahresanalyse 2020
von AGA-Präsident
Dr. Hans Fabian Kruse

Mehr als 3500 norddeutsche Unternehmen aus dem Bereich Groß- und Außenhandel sowie unternehmensnahen Dienstleistungen sind im AGA Unternehmensverband organisiert. Wenn Verbandspräsident Dr. Hans Fabian Kruse, selbst Inhaber eines Außenhandelsunternehmens, eine Lageanalyse abgibt, dann hat das besonderes Gewicht. B&P-Redakteur Wolfgang Becker sprach mit ihm am Tag, nachdem die Bundeskanzlerin den zweiten Lockdown verkündet hatte. Eine Light-Version, aber eben doch verbunden mit schmerzhaften Einschnitten. Der Kommentar von Dr. Kruse fällt überrassend sachlich und optimistisch aus.

Wenn Sie auf das Ausnahmejahr 2020 zurückblicken und schauen, wo wir heute stehen, wie sieht dann Ihre aktuelle Lagebewertung gerade auch mit Blick auf die vielschichtige Mitgliederstruktur des AGA aus?

Mein erstes Fazit: Wir fahren durch den Nebel, aber: Wir kommen vorwärts! Im März hatten wir eine völlig neue Situation in unserem Land und standen nach Ausbruch der Pandemie vor einer nie dagewesenen Herausforderung. Der Shutdown war die logische Folge. Ich habe anschließend mit vielen Unternehmern gesprochen und festgestellt, dass meine Gesprächspartner für den Zeitraum Mai bis August/September durchaus zufrieden mit der Politik waren. Sie waren mit Blick auch auf die weitreichenden politischen Entscheidungen davon überzeugt: Wir machen es richtig. Und wir können es uns leisten. Wir haben in Deutschland versucht, die Probleme mit Geld zu lösen.

Wie hat sich der Lockdown auf die Branchen ausgewirkt, für die Sie sprechen?

Zunächst waren die Auswirkungen natürlich massiv. Optimistische Ökonomen sprachen vom V-Effekt – sie hofften auf einen steilen Anstieg der abgestürzten Kurve und eine schnelle Erholung der Wirtschaft. In der Realität haben wir einen radikalen Abschwung erlebt und bekamen dann eine ansteigende Kurve, die mit zittriger Hand gemalt wurde und vielleicht auch nicht so hoch ging wie erhofft. Jetzt muss man sagen: Auch ein W ist nicht auszuschließen. Meines Erachtens wird der Abschwung im zweiten Lockdown allerdings spürbar flacher ausfallen.

Der AGA Unternehmensverband befragt seine Mitglieder regelmäßig über den Geschäftsverlauf. Welche Zahlen haben Sie 2020 bekommen?

Wir machen diese Umfragen einmal im Quartal. Der Geschäftsindikator von 100 ist ein Mittelwert. Normalerweise haben wir im ersten Quartal immer einen Wert etwa bei 120. Im Jahr der Finanzkrise 2008/2009 sackte der auf 70 ab. Im ersten Quartal 2020 lag er bei 60. Im dritten Quartal lagen wir allerdings schon wieder knapp über 100.

Der AGA vertritt eine ganze Reihe verschiedener Branchen, wie verteilt sich die geschäftliche Erholung?

Wir haben in der Tat sehr unterschiedliche Firmenkonzentrationen. 30 bis 40 Prozent unserer Mitgliedsunternehmen wurden von der Corona-Krise schwer getroffen. Weitere 30 bis 40 Prozent hatten mit konjunkturellen Schwankungen zu tun. Und 20 bis 30 Prozent haben in 2020 deutliche Zuwächse erzielt. Wer beispielsweise mit Hygieneartikel, Plexiglas, Fahrrädern oder Wohnmobilen handelt, der verzeichnete gute Umsatzsteigerungen. Auch Baumärkte erlebten eine rege Nachfrage und bis zu 20 Prozent Umsatzplus. Alle unsere Dienstleister, die in der Event- und Veranstaltungsbranche oder in der Luftfahrtbranche arbeiten, erleben dagegen ein katastrophales Jahr.

Nachdem die Infektionszahlen im Herbst deutlich anstiegen, musste die Regierung

erneut einen Lockdown anordnen, allerdings eine Light-Version. Hat sich die wirtschaftliche Erholung damit erledigt?

Wir sind im Prinzip auf einem ganz neuen Weg. Die November-Maßnahmen würgen die Wirtschaft nicht total ab. Dennoch: Corona hat beschleunigende Wirkung auf wirtschaftliche Entwicklungen. Einige Unternehmen werden verlieren, andere gewinnen. Das müssen wir annehmen. Meine Prognose ist, dass wir den zweiten Lockdown besser verkraften werden.

Was wäre Ihr Wunsch für 2021?

Persönlich wünsche ich mir, dass wir wieder nach Übersee reisen können. Darauf freuen wir Außenhändler uns besonders. Zurzeit leben wir von stabilen, oft langjährig gewachsenen Geschäftsbeziehungen. Aber das wird auf Dauer nicht reichen. Die wichtigen Dinge werden abends beim Bier oder bei einem gemeinsamen Essen besprochen. Diese Kontakte fehlen jetzt völlig. Ich wünsche mir auch, dass wir einen Impfstoff finden und in eine neue Normalität hineinkommen. Die, so meine Erwartung, wird sich von der alten Normalität nicht sehr unterscheiden.

■ Dr. Hans Fabian Kruse wurde 1959 in Hamburg geboren. Sein Studium der Betriebswirtschaftslehre und Betriebsinformatik schloss er 1984 mit dem zweisprachigen Abschluss (D/F) als „Lic. rer. pol.“ an der Universität Fribourg/Schweiz ab. 1987 wurde er mit einer Doktorarbeit über „Strategische Planung für Informationssysteme“ zum Dr. rer. pol. promoviert. Während des Studiums absolvierte er verschiedene Praktika in den Bereichen Industrie, Banken, Schifffahrt und Beratung. Anschließend war er im Hamburger Außenhandel tätig. Seit 1989 ist er geschäftsführender Gesellschafter der Wiechers & Helm GmbH & Co. KG, seit 1999 Mitglied des AGA-Präsidiums, seit 2003 Vizepräsident und seit 2008 Präsident des AGA Unternehmensverbandes.

» Web: www.aga.de

Impressum

BUSINESS & PEOPLE

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

CHEFREDAKTEUR: Wolfgang Stephan (verantwortlich)

OBJEKLEITUNG: Wolfgang Becker

REDAKTION: Wolfgang Becker, Martina Berliner, Tobias Pusch

KORREKTORAT: Leonie Ratje

LAYOUT/PRODUKTION: Gunda Schmidt

ANZEIGEN: Sönke Giese (verantwortlich)

VERTRIEB: Marcus Stenzel

AUFLAGE: 45 000

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

GESCHÄFTSFÜHRER: Georg Lempke

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

Wir verarbeiten Ihre personenbezogenen Daten gemäß unserer Datenschutzerklärung. Diese finden Sie im Internet unter www.tageblatt.de/datenschutzerklaerung. Hauptsächlich Adressquelle bei adressierten Sendungen an Privatpersonen und dsbzgl. verantwortlich i.S.d. Datenschutzrechts: SAZ Services AG, Davidstrasse 38, 9000 St. Gallen, Schweiz. Näheres unter www.saz.com/de/datenschutz.

Widerspruchsrecht: Sie können einer werblichen Nutzung Ihrer Daten jederzeit widersprechen. Haben Sie eine postalische Nachsendung beantragt oder wird ein Adress-Aktualisierungsservice genutzt, ist uns Ihre neue Anschrift evtl. nicht bekannt.

Fragen zur Zustellung? Tel. 0 41 41-936.444, E-Mail: vertrieb@tageblatt.de

HALLO TEMPOWERK

TSCHÜSS HIT-TECHNOPARK

Der hit-Technopark war gestern, denn wir heißen jetzt Tempowerk. Neben der Vermietung von Büros in unserem Technologiezentrum gibt es ab 2021 auch ein Kongresszentrum, ein neues Restaurant und ein von uns geführtes Hotel. Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

**TEMPO
WERK**
HAMBURG

Hidden Champion der Start-up-Szene

digital
KONKRET

Tiplu schreibt eine Harburger Erfolgsgeschichte

B&P-PORTRÄT So revolutionieren Dr. Lukas Aschenberg, Tim Aschenberg und Peter Molitor das Abrechnungswesen der Krankenhäuser

Was passiert, wenn ein Mediziner, ein IT-Spezialist und ein Vertriebler aufeinandertreffen? Sie veranstalten ein kollektives Brainstorming, entwickeln eine Geschäftsidee und fangen einfach mal an. Ganz so einfach war der Start von Dr. Lukas Aschenberg, seinem Bruder Tim Aschenberg und Peter Molitor nicht, aber die Geschäftsidee, die 2016 mit der Gründung der Tiplu GmbH in Harburg begann, sollte sich als Volltreffer erweisen: Das Trio, das als Start-up in einem kleinen Büro im hit-Technopark damit begann, eine Software zur Überprüfung von Abrechnungen im Krankenhaus/Klinik-Bereich zu vermarkten, traf einen Nerv und blickt gerade mal vier Jahre später auf eine sensationelle Geschäftsentwicklung zurück.

Der Begriff „sensationell“ wird zugegebenermaßen oft überstrapaziert, aber in Zeiten, in denen erfolversprechende Start-ups von risikofreudigen Investoren mit Venture Capital überschüttet werden, zeigt die Performance von Tiplu, dass sich gute Ideen auch ohne externe Hilfe durchsetzen können. Anfang 2016 hatten die Aschenberg-Brüder damit begonnen, eine Software zu entwickeln. Im Februar 2017 stießen Trixi Mausch, heute Personalleiterin, und Luca Böttcher dazu, ein Informatiker von der Technischen Universität Hamburg. Er leitet heute die Entwicklung.

Start im hit-Technopark

Als B&P 2017 zum ersten Mal einen Besuch bei Tiplu im hit-Technopark machte, bestand das junge Unternehmen aus visionären Gründern, einer Handvoll von Entwicklern, die in einem abgedunkelten Raum vor Bildschirmen saßen und programmierten, und einem Dutzend Kunden – Kliniken, die bereit waren, ihre Abrechnungsdateien durch das Programm „Momo“ laufen zu lassen. Heute beschäftigt Tiplu 85 Mitarbeiter, belegt zwei Etagen im Channel Tower, betreut 330 Kliniken in Deutschland (fast alle Häuser mit mehr als 400 Betten), macht einen Jahresumsatz von mehr als zehn Millionen Euro, hat ein Tochterunternehmen in der Schweiz und eine Entwicklungsabteilung mit 15 Mitarbeitern in Berlin, die sich speziell um den Einsatz Künstlicher Intelligenz küm-

mern. Frei nach dem Motto „Stillstand ist Rückstand“ ist der Aufbruch in „neue IT-Galaxien“ ein dauerpräsenes Thema. Am Anfang der Geschichte steht jedoch „Momo“. Wer jetzt an die Unendliche Geschichte von Michael Ende denkt, liegt genau richtig. Die Software schenkt Krankenhäusern vor allem Zeit, denn sie checkt die Abrechnungen vollautomatisch und auf Basis einer anonymisierenden Textanalyse. Dr. Lukas Aschenberg, selbst Mediziner, weiß um die komplexen Kodierungsaufgaben,

denen sich Ärzte stellen müssen, wenn sie ihre Diagnosen in die Krankenkassen-Sprache übersetzen. Zahllose Codes aus Buchstaben und Ziffern stehen für ebenso zahllose Diagnosen. Die Fehlerwahrscheinlichkeit ist relativ hoch, denn eine leistungsgerechte Vergütung der ärztlichen Leistung ist häufig nur gegeben, wenn die Codes richtig kombiniert sind. Diese Fehler spürt „Momo“ auf. Lukas Aschenberg: „Fachleute gehen davon aus, dass es pro Jahr etwa um einen Betrag in Höhe von zwei Milliarden Euro Streit und

Diskussionen zwischen den Kliniken und den Krankenkassen gibt. Wir meinen: Das muss nicht sein.“ Momo erspare den Kliniken viel Zeit und Sorge für eine exakte Abrechnung.

„Momo ist nie fertig“

Allein in Harburg arbeiten heute 65 Mitarbeiter, darunter sechs Ärzte, vier Kodierfachkräfte sowie 40 Entwickler, die programmieren, Algorithmen schreiben und am Design der Software arbeiten. Dr. Lukas Aschen-

berg: „Momo ist nie fertig. Die Optimierung und Verfeinerung der Software ist ein permanenter Prozess.“ Da Tiplu auf sensible Daten zugreift, ist ein Höchstmaß an IT-Security gefordert. Die Lösung: Alle Kliniken werden mit einem eigenen System ausgestattet, das ausschließlich intern arbeitet. Der finanzielle Aufwand für das Harburger Unternehmen ist immens, aber Sicherheit ist oberstes Gebot, wie Lukas Aschenberg betont. Allerdings hat er auch weitreichende gesundheitspolitische Fragen, denn aus anonymisierten Patientendaten ließe sich viel mehr machen als nur eine Abrechnungsoptimierung. Mithilfe der Künstlichen Intelligenz ließen sich bei entsprechend großer Daten- und Fallmenge beispielsweise Muster in Krankheitsverläufen erkennen, aus denen Prognosen abgeleitet werden könnten – beispielsweise Hinweise auf eine bevorstehende Sepsis. Aschenberg: „Dann könnte dem Patienten prophylaktisch geholfen werden.“ Auch mit diesem Thema befassen sich die Spezialisten in Berlin – die übrigens in der Bundeshauptstadt sitzen, weil dort besser entsprechende Mitarbeiter gefunden werden. Leiter ist Dr. Moritz Augustin, vormals TU Berlin. Vor dem Hintergrund der Corona-Pandemie bekommt der Prognoseansatz noch einmal eine ganz andere Dimension.

Eine echte Harburg-Story

Tiplu ist trotz der Ableger in Berlin und in der Schweiz eine echte Harburg-Geschichte, wie Trixi Mausch sagt. Sie hat BWL und Recht in Lüneburg studiert und stieg noch während der Bachelorarbeit infolge persönlicher Kontakte 2017 in der Aufbauphase bei Tiplu ein. Heute verantwortet sie den Personalbereich und arbeitet seit zweieinhalb Jahren in Vollzeit: „Viele Tiplu-Mitarbeiter und das Gründerteam haben einen Harburg-Bezug. Zum Beispiel über die TUHH und über die Hockey-Abteilung der TG Heimfeld. Das ist etwas Besonderes und trägt dazu bei, dass wir hier eine ausgesprochen positive und familiäre Unternehmenskultur pflegen.“ wb

» Web: <https://tiplu.de/>

■ Mit der aktuellen Ausgabe startet B&P eine fünfteilige Serie über das Harburger Unternehmen Tiplu und stellt verschiedene Aspekte einer ungewöhnlichen Erfolgsgeschichte in den Mittelpunkt.



Sie haben Tiplu binnen drei Jahren erfolgreich etabliert: der Arzt Dr. Lukas Aschenberg (von rechts), der IT-Spezialist Tim Aschenberg und der Vertriebschef Peter Molitor.

Foto: Tiplu

PFH Stade verabschiedet Bachelor- und Master-Absolventen

Mit einer festlichen Veranstaltung im Staudium der Hansestadt Stade hat die PFH 29 Bachelor- und Mastergrade an ihre diesjährigen Absolventen verliehen. Zugleich begrüßte die Hochschule ihre neuen Studienanfänger in Verbundwerkstoffe/Composites am Hansecampus Stade. „Die Zukunft verlangt fundiertes Wissen, Flexibilität und gleichzeitig ein kultursensibles, internationales und selbstbewusstes Auftreten

– aber auch eine Bereitschaft zur Weiterbildung und Veränderung“, sagte PFH-Präsident Prof. Dr. Frank Albe in seiner Rede. „Sie werden gesuchte Spezialisten und Allrounder sein, und der Weg dazu begann in Stade in diesem besonderen Jahr, als Corona vieles veränderte und bremste, aber nicht Ihren PFH-Studienabschluss“, so Albe weiter. In einer feierlichen Zeremonie unter Corona-gebotenen Sicherheitsabstand erhielten zwölf Bachelorabsolventen und acht Mas-

Haben ihr Studium erfolgreich abgeschlossen: die Bachelor- und Master-Absolventen der PFH in Stade.

Foto: PFH



terabsolventen der Studiengänge für „Verbundwerkstoffe/Composites“ sowie vier Frauen und fünf Männer des Bachelorstudi-

engangs General Management ihre Zeugnisse und Urkunden aus den Händen von Prof. Albe, Vizepräsident Prof. Dr.-Ing. Wilm

F. Unckenbold, Prof. Dr. Julian Voss sowie Peggy Repenning, Vizekanzlerin und Leiterin des PFH Hansecampus Stade. Fünf der diesjährigen Masterabsolventen „Verbundwerkstoffe/Composites“ kommen aus dem Ausland, vier davon aus Indien, einer aus China. „Unseren Ingenieurstudiengang zum Master of Science führen wir in intensiv betreuten Kleingruppen in englischer Sprache durch. Die Einzigartigkeit des Studiengangs sowie die familiäre Atmosphäre tragen dazu bei, dass internationale Studierende ihn so schätzen“, so Vizekanzlerin Repenning. Masterabsolvent Bahumukh Prem Kumar aus Indien: „Für mich steht Deutschland für technologischen Fortschritt, Innovation, exzellente Forschungsarbeit, aber auch für Offenheit und Integration.“

Schäfer-Apotheke Hamburg
Harburger Rathausstraße 37
21073 Hamburg

Telefon: 040 - 76 79 300
Web: www.schaeferapo.de
E-Mail: info@schaeferapo.de

Unsere Öffnungszeiten:
Mo, Mi, Fr: 08:00 - 18:00 Uhr
Di, Do: 08:00 - 18:30 Uhr
Sa: 08:00 - 13:00 Uhr



Apotheke am Veritaskai
Veritaskai 6
21079 Hamburg

Telefon: 040 - 30 70 19 11
Web: www.apotheke-am-veritaskai.de
E-Mail: apotheke-am-veritaskai@apotheken.de

Unsere Öffnungszeiten:
Mo - Fr: 08:30 - 14:00 Uhr
und 15:00 - 18:00 Uhr
Ab Mai neue Öffnungszeiten:
Mo - Fr: 08:30 - 18:00 Uhr
Sa: 09:00 - 14:00 Uhr



WIR NEHMEN AUCH DAS E-REZEPT.
Gutscheine und Coupons auch
unter www.schaeferapo.de





In der Tempowerk-Schmiede dominiert Hafen-Ambiente: Hinter der Containerwand, durch die Innovationsmanager Mark Behr schaut, ist eine voll ausgestattete Profiküche installiert.

Fotos: Wolfgang Becker



16 Lampen tauchen den Raum in warmes Licht. Bühnenbeleuchtung ist ebenfalls installiert.



Ein Gewirr aus freiliegenden Heizungsrohren: Die Schmiede ist bewusst in Arbeitsoptik gehalten. Ein handfester Ort für neue Gedanken.



Acht Tonnen Stahl sind verbaut worden, um eine zweite Ebene in der Halle zu schaffen.

Eine Harburger Institution erfindet sich neu: Vor wenigen Tagen sind die 110 Unternehmen, allesamt Mieter im hit-Technopark, darüber informiert worden, dass der Technologiepark einen Namenswechsel vollzieht. „Wir sind jetzt das Tempowerk“, sagt Innovationsmanager Mark Behr, der im Auftrag von Inhaber Christoph Birkel mit der Umsetzung eines kühnen Plans betraut ist: Der Technopark legt ein völlig neues Konzept auf und positioniert sich bereits für die Zeit nach Corona: als Ort, an dem Menschen zusammenkommen, Kontakte knüpfen, tagen, Innovationen entwickeln, Geschäfte machen und Pläne schmieden – zum Beispiel in der Schmiede.

Alle Sinne? Das riecht nach einem Plan . . .

Tatsächlich sind die Pläne zur Umgestaltung schon älter als die Corona-Pandemie, aber mit dem neuen Konzept könnte im kommenden Jahr eine Punktlandung gelingen, denn der Bedarf an direkten Kontakten von Mensch zu Mensch steigt exponentiell mit jedem Tag der politisch verordneten Einschränkungen. Mark Behr: „Kern der Neuausrichtung ist eine Öffnung des

Neuer alter Name für den hit-Technopark „Wir sind jetzt das Tempowerk“

B&P VOR ORT: Mit der Schmiede setzen Christoph Birkel und sein Team den ersten Meilenstein für ein neues Gesamtkonzept um

Technologieparks nach außen. Dabei wird die Schmiede eine wichtige Rolle übernehmen.“ Dahinter verbirgt sich ein multimedial ausgestatteter Veranstaltungsraum mit vielfältigen Möglichkeiten – Konzerte, Talkrunden, Vorträge, Tagungen, Versammlungen, Kaminabende und ähnliche Formate werden hier in einem werktypischen Ambiente angeboten – „geerdet und robust“ betitelt Mark Behr die Devise. „In der Schmiede können zehn Menschen rund um den Kamin sitzen und diskutieren, aber auch etwa 100 Jazz-Fans ein Konzert besuchen.“

Noch wird das neue Konzept des Tempowerks etwas unter dem Deckel gehalten, zumal die Schmiede in den kommenden Monaten zunächst als Kantine für die Mieter genutzt wird. Grund: Im Haupthaus wird ebenfalls alles auf den Kopf gestellt, um

Orte zu schaffen, an denen Menschen zusammenkommen können. Mark Behr: „Es geht um Orte, an denen man sonst nicht ist. Wir werden auch das Restaurant künftig selbst managen und haben dabei einen hohen Anspruch.“ Ziel sei es, alle Sinne zu bedienen: guter Sound für die Ohren, guter Geschmack auf dem Teller, stylisches Ambiente für die Augen und positives Feeling beim Netzwerken. Kurz: Das riecht nach einem Plan . . .

Historie, Zukunft, Netzwerk und Agilität

Der neue alte Name soll das Vorhaben unterstreichen: Tempowerk. Ältere Semester wissen, dass auf dem Gelände des Technologieparks einst das Harburger Tempowerk

stand. Die Schmiede sieht von außen zwar ganz modern aus, ist aber in Wahrheit rund 100 Jahre alt und stammt aus der Hochzeit der Harburger Automobilgeschichte. Mark Behr: „Die Tempo-Geschichte von damals ist uns bis heute Vorbild. Und das wollen wir betonen. Der Aufstieg eines Kohlenhändlers in den 1930er-Jahren zum Weltmarktführer für Leicht-Lkw gelang durch Kollaboration. Durch Zusammenarbeit von Unternehmen und Institutionen auf Augenhöhe. Dafür steht der Technologiepark, und dafür steht insbesondere das künftige Tempowerk. Wir schaffen Räume für Zusammenarbeit. Und zwar für jeden, der hierherkommen möchte. Nicht nur für unsere Mieter.“ Das historische Unternehmen, der elektrifizierte Tempowagen, der einen E-Antrieb in der Karosserie von 1951 verbirgt, der Begriff Werk, der für Zu-

sammenarbeit und Netzwerk steht, und der Begriff Tempo, der neudeutsch vielleicht mit Agilität übersetzt werden könnte – all das ist vereint im wiederentdeckten Namen Tempowerk.

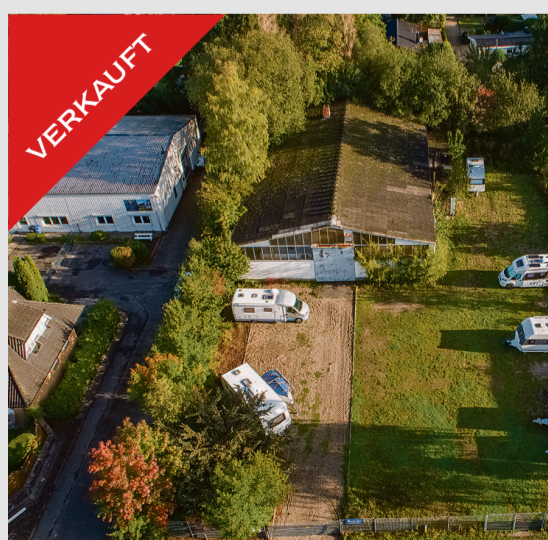
Die thematische Klammer, die alles zusammenhält, soll auch künftig Technologie und Kollaboration sein. Mark Behr: „Wir verstehen uns als Plattform für unternehmensübergreifende Zusammenarbeit. Hier kann man auch auf Menschen treffen, die eine andere Sicht auf die Dinge haben. Das ist ein Hauptaspekt der Kollaboration und bringt Ideen voran.“

„Andere Orte bringen dich auf neue Gedanken“

Die multifunktionale Schmiede, zuletzt Werk- und Lagerhalle von Garz & Fricke, ist zwar das älteste Gebäude im Park, nimmt nun aber im Rahmen der Neujustierung eine tragende Rolle ein. Gleich nebenan wird Christoph Birkel ein Parkhaus mit 80 bis 100 Stellplätzen errichten – auch mit Blick auf künftige Veranstaltungen. Mark Behr: „Die Schmiede ist einzigartig im Hamburger Süden – ein anderer Ort. Und es heißt ja: Andere Orte bringen dich auf neue Gedanken. Das ist das Ziel.“ wb



VERKAUFT
Vermietete Gewerbeimmobilie im Gewerbepark Lanken: Grundstücksfläche ca. 18.013 m², Halle ca. 8.091 m², Bürofläche ca. 56 m², Faktor: 11,9-fach



VERKAUFT
Gewerbegrundstück in Quickborn: Grundstücksfläche ca. 3.236 m², Altbestand vorhanden, hohes Neubau- und Erweiterungspotenzial



VERMIETET
Großzügige Freifläche in Hammerbrook: Grundstücksfläche ca. 6.000 m², gepflasterte Freifläche, funktional ausgestattete Bürofläche

... was können wir 2021 für Sie tun?

Engel & Völkers Gewerbe GmbH & Co. KG
Hamburg · Telefon +49-(0)40-36 88 100
HamburgCommercial@engelvoelkers.com
www.engelvoelkers.com/hamburgcommercial
Immobilienmakler

**ENGEL & VÖLKERS
COMMERCIAL**



Fabian Burgey, bei smartclip zuständig für die Markt-Entwicklung, verweist auf den Mehrwert, den Addressable TV bietet.

Foto: smartclip



digital
KONKRET

So sieht der TV-Auftritt der Volksbank Stade-Cuxhaven aus. „Addressable TV bietet für uns viele Chancen, eine vorher festgelegte Zielgruppe in unserem Geschäftsgebiet direkt über den internetfähigen Fernseher anzusprechen“, erklärt Jens Drexler vom Zukunfts- und Innovationsmanagement der Volksbank. „Ein weiterer Vorteil von digitalen Werbeformen ist die einfache Analyse und schnelle Anpassung von Werbekampagnen.“ Beim Thema Addressable TV wird die Volksbank Stade-Cuxhaven von der Digital-Agentur HC Media unterstützt, einem Tochterunternehmen des Zeitungsverlags Krause (Tageblatt).

Komm ich jetzt ins Fernsehen?“ Diese etwas platte Frage, vor einigen Jahren Running Gag des Comedians Ingolf Lück, zielte zwar auf die Eitelkeiten von Otto Normalverbraucher, nicht aber auf das Thema Werbung. Fernsehwerbung, so viel steht fest, ist etwas für die großen Unternehmen: Mercedes, der Weiße Riese, Haribo und Voltaren – sie alle geben sich ein Stelldichein im abendlichen Werbeblock. Bei Produktionskosten, die schnell hoch in die Fünfstelligkeit schießen, ist ein 30-Sekunden-Spot für das Autohaus nebenan nicht nur unbezahlbar, sondern auch wenig sinnvoll, denn die Kunden sind in der Regel in ihrer unmittelbaren Umgebung zu finden. Wie wäre es also, wenn sich TV-Werbung zielgruppengerecht und individualisiert ausstrahlen ließe? Genau diese Frage beantwortet smartclip mit adressierbarer TV-Werbung und holte dazu die lokale Tageszeitung aus Stade ins Boot. Als einer der ersten „Preferred Partner“ steigt im Norden Deutschlands der Zeitungsverlag Krause mit dem Tageblatt und dem Wirtschaftsmagazin Business & People in das neue Zeitalter der Fernsehwerbung ein: Addressable TV.

Zehn Sekunden auf dem Bildschirm

Das Unternehmen smartclip ist eine 100-prozentige Tochter der Mediengruppe RTL und sitzt mit der Zentrale in Hamburg. Von dort aus hat das Team ein neues digitales Werbeformat entwickelt und schließt kleinen und mittleren Unternehmen das Tor in die Welt der Fernsehwerbung auf. Dem adressierbaren

TV-Spot liegt das Prinzip Facebook zugrunde: Die Datenlage ermöglicht es, Rückschlüsse auf das Verhalten von Nutzern internetfähiger Fernsehgeräte zu schließen. Die sogenannten Smart TV sind seit Jahren auf dem Vormarsch. Die Digitalisierung schafft die Basis, Werbeeinspielungen gezielt an den potenziell interessierten Zuschauer zu senden. Kurz: Wer Möbel verkaufen möchte, wird seinen Werbespot kaum im Kinderprogramm schalten – denn Möbel sind ein Fall für Erwachsene, die ein Faible für Wohn- und Einrichtungsthemen haben. Wer bevorzugt TV-Sendungen aus diesem Bereich schaut, könnte zu der geeigneten Zielgruppe zählen. So in etwa funktionieren im Prinzip auch die Facebook- und Google-Algorithmen.

Die ATV-Werbeeinspielungen sind nicht mit dem klassischen TV-Werbespot vergleichbar. Die Werbefläche poppt für zehn Sekunden im laufenden Programm auf, indem der Bildschirm, auf dem der aktuelle Beitrag weiterhin zu sehen ist, proportional verkleinert wird und links und unten folglich Platz entsteht – für einen graphischen L-Banner. Wichtig: Die Werbeeinspielung passiert nicht per Zufall – sie wird durch einen „Umschaltimpuls“ ausgelöst. Beispiel: Der TV-Nutzer schaltet vom Disney-Channel auf RTL um. Bleibt er dort länger als drei Sekunden, ist dies das Indiz dafür, dass er nicht zappt. Nur dann kann ihm eine Werbung eingespielt werden, vorausgesetzt, dass er zur Zielgruppe zählt und im vorher definierten Verbreitungsgebiet sitzt.

Besonderer Service: Unternehmen, die über ein kurzes Imagevideo verfügen, können dies auf dem Banner hinterlegen. Ein Klick auf den gelben Knopf der Fernbedienung und schon erscheint auf dem Fernseher vollformatig ein maximal 30 Sekunden langes Image-Video – gegebenenfalls über den Einsatz von Designer-Möbeln, um im oben genannten Beispiel zu bleiben. Diese Zusatzfunktion ist kostenlos.

Zugriff auf 17 Sender

Stichwort Kosten: Der Zeitungsverlag Krause bietet verschiedene Pakete an. Dabei geht es im Wesentlichen um die Zahl der Werbeeinspielungen (beispielsweise 40 000). Bundes-

weit sind mehr als 60 Prozent aller Haushalte mit Smart TV ausgestattet (Quelle: Statista, 2020). Tendenz steigend. Dadurch ergeben sich auch in der direkten Umgebung des Werbetreibenden hohe Zahlen. Ebenfalls beeindruckend: Insgesamt bietet smartclip die Werbemöglichkeit auf 17 Sendern (!), darunter neben den klassischen RTL Sendern, auch Vox, Nitro und nTV. Das Einsteigerpaket für eine Kampagne inklusive Erstellung des L-Banners liegt bei 3200 Euro. Fabian Burgey, Direktor Markt-Entwicklung von smartclip: „Auf die Umgebung zugeschnittene Werbung war bisher nur in Print, Out-of-Home und digital effektiv umsetzbar. Addressable TV macht auch das TV-Programm zu einem veritablen Werbekanal für den regional verankerten Handel. Deshalb arbeiten wir mit den lokalen Tageszeitungen zusammen – wir haben die digitale Technik und die Reichweite, sie haben die Kontakte vor Ort. Das ist am Ende eine Win-Win-Situation für alle Beteiligten. Gerade für Werbetreibende, die Wert auf sichere und hochwertige Umfeldler legen, bietet Addressable TV einen Mehrwert, der in sozialen Medien und auf digitalen Videoplattformen nicht immer gegeben ist. Nun kann auch die Steuerberatungskanzlei von nebenan zielgruppenorientiert in einem Medium auftauchen, das nach wie vor eine ungebreitete Beliebtheit besitzt: im Fernsehen.“

» Fragen rund um das Addressable TV? Kontakt: Sönke Giese, Verkaufsleiter Business & People, Tel. 0 41 61/511 67-518 oder per E-Mail: giese@business-people-magazin.de

Ist Fernsehwerbung nur etwas für die großen Unternehmen?

Addressable TV: Tageblatt und B&P bieten in Zusammenarbeit mit ihrem Partner smartclip den Einstieg in eine attraktive Werbe-Liga – das Fernsehen

FELIZ NAVIDAD

MIT ORIGINAL SERRANO VOM SCHINKENSPEZIALISTEN

PRAKTISCH VERPACKT
in der
wiederverschließbaren
FALTPACKUNG.

In feine
TAPAS-
SCHEIBEN
geschnitten

Original spanische
**SERRANO
MINIS**

11 MONATE
TRADITIONELL
IN SPANIEN GEREIFT
MIT LEICHT
NUSSIGER NOTE

Nach
TAPAS-ART
in feine Scheiben
geschnitten

Mehr Inspiration und Rezepte gibt es unter: @abraham.schinkenspezialist

Bell Deutschland GmbH & Co. KG, Brookdamm 21, 21217 Seevetal, info.de@bellfoodgroup.com

HHLA kündigt Kostensenkungen an

Fünf-Jahres-Plan: Vorstandschefin Angela Titzrath verordnet deutliche Einsparungen

Die Hamburger Hafen und Logistik AG (HHLA) verzeichnete in den ersten neun Monaten des Jahres 2020 ungeachtet der anhaltenden Einflüsse durch die Coronavirus-Pandemie ein positives Betriebsergebnis. Dieses liegt allerdings bedingt durch einen starken Rückgang der Geschäftstätigkeit im zweiten Quartal deutlich (minus 38,9 Prozent) unter dem Vorjahreswert. Auch die Umsatzerlöse gingen zurück (minus 8,1 Prozent). Der Containerumschlag und die Containertransporte verzeichneten starke beziehungsweise moderate Rückgänge. Obwohl es im dritten Quartal leichte Anzeichen für eine Belebung der Geschäfte gab, die sich unter anderem aus einer wieder wachsenden chinesischen Wirtschaft speisen, wird die HHLA ihr starkes Vorjahresergebnis im Jahr 2020 nicht erreichen. Angela Titzrath, HHLA-Vorstandsvorsitzende: „Die HHLA hat sich auf die in Folge der Corona-Pandemie entstandene Lage gut eingestellt. Auch wenn sich unsere Leistungskennzahlen nicht wie von uns noch zu Jahresbeginn erwartet entwickelten, so ist das positive Betriebsergebnis ein Beleg für die Belastbarkeit unseres Geschäftsmodells. Die HHLA kann ihre finanziellen Verpflichtungen jederzeit erfüllen. Um unsere finanziellen Handlungsräume zu sichern, überprüfen wir kontinuierlich unsere Kostenstruktur. Mit einem ambitionierten Effizienzprogramm wollen wir in den nächsten fünf Jahren deutlich Kosten senken, um auch künftig mit unserem Leistungsangebot wettbewerbsfähig zu sein.“

Teilkonzern Hafelogistik

Der börsennotierte Teilkonzern Hafelogistik verzeichnete in den ersten neun Monaten einen Rückgang der Umsatzerlöse um 8,1 Prozent auf 937,4 Millionen Euro. Das operative Ergebnis (EBIT) ging um 40,7 Prozent auf 96,6 Millionen Euro stark zurück. Die EBIT-Marge sank um 5,6 Prozentpunkte auf 10,3 Prozent.

Im Segment Container ging die Umschlagmenge in den ersten neun Monaten 2020 um 11,2 Prozent auf 5,1 Millionen Standardcontainer (TEU) zurück. Grund hierfür waren neben dem Verlust eines Fernostdienstes in Hamburg insbesondere ausgefallene Schiffsabfahrten (Blank Sailings) als Folge der Coronavirus-Pandemie. Zudem verminderten sich die Zubringerverkehre (Feeder) in den Ostseeraum und konnten durch Zuwächse im deutschen und britischen Fahrtgebiet nicht kompensiert werden. Während das Umschlagvolumen an den drei Hamburger Containerterminals um 11,8 Prozent unter dem Vergleichswert des Vorjahres blieben, verzeichneten die Containerterminals in Odessa und Tallinn im selben Zeitraum einen moderaten Rückgang beim Umschlagvolumen von 5,0 Prozent. Die Umsatzerlöse verringerten sich in den ersten drei Quartalen 2020 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 9,4 Prozent auf 548,4 Millionen Euro.

Im Segment Intermodal verzeichneten die HHLA-Transportgesellschaften in den ersten neun Monaten 2020 einen moderaten Mengenrückgang. Der Containertransport verringerte sich um 4,6 Prozent auf 1,1 Millionen Standardcontainer (TEU). Die Umsatzerlöse lagen mit 348,7 Millionen Euro um 5,2 Prozent deutlich unter dem Vorjahreswert und entwickelten sich damit etwas schwächer als die Transportmenge.

Prognosen kaum möglich

Aufgrund der Geschäftsentwicklung in den ersten neun Monaten des Jahres 2020 und der anhaltenden Ungewissheit über mögliche Einschränkungen zur Eindämmung der Coronavirus-Pandemie mit Auswirkungen auf die wirtschaftliche Tätigkeit, bleibt der Vorstand der HHLA bei seiner Einschätzung, dass eine Prognose unter den aktuellen Rahmenbedingungen nicht verlässlich möglich ist. Es ist jedoch davon auszugehen, dass Umsatz und Betriebsergebnis (EBIT) im Teilkonzern Hafelogistik stark unter dem Vorjahr liegen werden.

„So bin ich zu 10 000 FFP3-Masken gekommen...“

B&P-GESPRÄCH: Der Apotheker Ernst Friedrich Menges über Corona, Impfstoffe und eine technische Neuentwicklung im Schulterschluss mit der TUHH

Er ist innovativ, technisch bewandert, immer „in action“ und systemrelevant: Ernst Friedrich Menges, Inhaber der Schäfer-Apothek in der Harburger Rathausstraße, baut derzeit nicht nur seine eigene Medikamentenproduktion aus, er machte auch seine besonderen Erfahrungen mit der Corona-Pandemie, denn Apotheker waren plötzlich gefragt, als es darum ging, sich im ersten Lockdown medizinisch auszurüsten. Als Mann vom Fach hat Menges wenig Verständnis für Impfgegner und findet es auch nur bedingt komisch, wenn große Bestellungen von FFP3-Masken geordert, aber nicht abgenommen werden.

Corona hin, Impfstoff her: Der Harburger Apotheker Ernst Friedrich Menges baut seine Medikamentenfertigung in der Harburger Rathausstraße weiter aus. Die nächsten Investitionen sind für die Analytik und einen automatischen Kommissionierer vorgesehen. Der Plan, einen Ein-Tonnen-Kran in die Apotheke einzubauen, ist mittlerweile umgesetzt. Im Hintergrund hängt „Obelix“ an der Decke – schwere Technik unter anderem für den Transport von pharmazeutischem Rohmaterial. Foto: Wolfgang Becker

Menges im B&P-Gespräch: „Am Anfang hatten wir großen Respekt vor der Pandemie. Als Unternehmen stellten wir auf Schichtdienst um, spliteten die Teams, schrieben die Handbücher für unser Qualitätsmanagement neu und stellten sicher, dass wir im Notfall arbeitsfähig bleiben. Die Phase von Februar bis Mai war unglaublich anstrengend. Es herrschte ja überall der Ausnahmezustand. Eine Hamburger Klinik meldete sich bei uns mit einem Notruf – sie brauchten dringend FFP3-Masken für das Personal. Doch woher nehmen? Als es uns endlich gelungen war, die gewünschten 10 000 Masken zu beschaffen, hieß es dann plötzlich ‚Brauchen wir nicht mehr, wir nehmen jetzt die kostenlosen von Herrn Spahn‘. So bin ich zu 10 000 FFP3-Masken gekommen...“

„Erfahrungen sammeln“

Ernst Friedrich Menges ist ein gnadenloser Optimist, der auch solche Erlebnisse noch unter „Erfahrungen sammeln“ verbuchen kann, ohne sich ein Magengeschwür herbei zu zögern. Er sagt: „Andere Kollegen sind weitaus schlimmer betroffen.“ Zum Beispiel durch die Millionen-Euro-Pleite des Dienstleisters AvP. Das Abrechnungszentrum aus Düsseldorf ist insolvent. Vor allem die knapp 3000 Offizin-Apotheken, die über AvP ihre Rezepte abrechneten, leiden unter der Firmenpleite. Teilweise stehen hohe sechsstellige Abschlagszahlungen aus, die den Inhabern aktu-

ell fehlen, wie die Pharmazeutische Zeitung berichtet. Menges: „Wer AvD-Kunde ist, der hat richtige Probleme.“

Quarantäne? Wir liefern!

Als systemrelevantes Unternehmen beliefert die Schäfer-Apothek auch zahllose Kunden. Menges: „Also mussten wir ein Lieferkonzept für Quarantäne-Patienten entwickeln. Auch das gelang.“ Die Beschaffung des klassischen Grippe-Impfstoffes für Praxen und Kliniken gestaltete sich dagegen schwieriger: „Da haben wir es tatsächlich mit einem Mangel zu tun – es gab phasenweise zu wenig Impfstoff“, so der Apotheker. Dass er auch E-Rezepte verarbeitet, ist selbstverständlich in diesen Zeiten.

Stichwort Impfstoff: Friedrich Menges hat eine Botschaft für alle Impfgegner parat. „Impfstoffe sind existenziell wichtig und ein Segen für die Menschheit. Ohne sie wäre die Kindersterblichkeit um ein Vielfaches höher.“ Er wird sich auch gegen Covid-19 impfen lassen, sagt aber: „Nicht der erste Impfstoff ist der beste, sondern der, der am nachhaltigsten wirkt.“ Zu dem Zeitpunkt war die Impfstoff-Meldung von Biontech und Pfizer noch nicht raus. Menges rechnet grundsätzlich damit, dass mit den Impfungen frühestens im ersten Quartal 2021 begonnen werden kann. Der Biontech-Durchbruch könnte dazu führen, dass diese optimistische Prognose zutrifft.

Das „Menges-Raketentriebwerk“

Ungeachtet der Corona-Thematik verfolgt der umtriebige Harburger seine Pläne weiter. Wie ebenfalls berichtet, stellt er seit Jahren individuelle Zytostatika-Dosen für Krebspatienten her. Gemeinsam mit der TU Hamburg hat er eine Absauganlage für feste Zytostatika-Bestandteile in der Abluft seines Reinraumes entwickelt. Menges: „Das Teil arbeitet mit Unterdruckerzeugung, also mit physikalischen Effekten aus der Luftfahrt. Es sitzt unspektakulär in einem Abluftkanal, durch den pro Stunde 970 Kubikmeter Luft hindurchgeblasen werden. Feste Bestandteile werden durch die Feststoffabsaugung herausgefiltert, sodass nur noch saubere Luft nach außen abgegeben wird.“ Das Bauteil nennt er augenzwinkernd „Raketentriebwerk“. Entwickelt wurde es am Institut für Anlage- und Systemtechnik und methodische Produktentwicklung. Ein Forschungsauftrag mit einem Volumen von 180 000 Euro, wie Menges sagt, der sich das „Raketentriebwerk“ nun patentieren lassen will. Die Neuentwicklung wurde vom Bundeswirtschaftsministerium gefördert (AIF/ZIM-Projekt).
wb

» Web: www.schaeferapo.de



ELKERIECHERT
UNTERNEHMENSBERATUNG

**Gute
Personalführung
ist wichtig!**

Riechert
Unternehmensberatung
& Coaching
Innungsstrasse 5
21244 Buchholz
Tel: 04181 – 92 86 860

**Künstliche Intelligenz
in Industrie & Logistik**

einfach.optimieren.

sequence artificial intelligence
innovation & solutions

www.sequence6.de

Wenn nicht jetzt, wann dann...?

B&P-GESPRÄCH Monica Schofield und Margarete Remmert-Rieper (Tutech) werben für Kooperationen zwischen Hochschulen und Unternehmen

Wirtschaft und Wissenschaft – passt das zusammen? Nicht zwangsläufig, denn in der Realität treffen zumeist zwei unterschiedliche Kulturen aufeinander. Mit unterschiedlicher Sprache, unterschiedlichem Selbstverständnis und unterschiedlichen Zielen. Und doch gibt es insbesondere an der Technischen Universität Hamburg (TUHH) zahllose fruchtbare Beispiele, die deutlich machen, dass es Sinn macht, über eine Brücke zueinander zu finden. So eine Brücke bilden die Tutech Innovation GmbH, vor 28 Jahren als eine der ersten Transfergesellschaften in Deutschland gegründet, und ihre Schwestergesellschaft Hamburg Innovation (HI). Durch die teils eklatanten Auswirkungen der Corona-Krise auf viele Bereiche der Wirtschaft bekommt das Thema Kooperation neue Aktualität. Um langfristige Strategien zu finden und erfolgreich in einem globalen Markt zu bestehen, müssen Wirtschaft und Wissenschaft noch stärker zusammenfinden. Einen Weg dahin zeigen Monica Schofield und Dr. Margarete Remmert-Rieper im B&P-Gespräch auf – zwei erfahrene Transfer-Expertinnen der Tutech und der HI.

Monica Schofield: „Der Wissenstransfer zwischen Universitäten, Forschungseinrichtungen und Wirtschaftsunternehmen ist eine große Herausforderung und nur im Schulterschluss mit der Politik zu stemmen. Aber wenn es gelingt, frische Ideen in den Unternehmen voranzutreiben, können daraus echte Innovationen werden. Im globalen Wettbewerb werden sich nur die Besten behaupten können. Die hochschulnahen Trans-

fergesellschaften sind die Knotenpunkte im Netz von Wissenschaft, Wirtschaft und Gesellschaft. Die Tutech schafft die Verbindung zur TUHH, die HI schafft die Verbindung zu den anderen Hamburger Hochschulen.“

Corona-Krise vs. Klimakrise

Die Leiterin der Abteilung Kompetenzentwicklung und Internationale Beratung sieht derzeit zwei große Themen: die Corona-Krise und den Klimawandel, wobei Letzterer das größere Problem darstelle. „In der Post-Corona-Zeit wird eine Neuorientierung möglich sein, aber der Klimawandel hat definitiv größere Auswirkungen. Er prägt auch das neue EU-Programm für Forschung und Entwicklung ‚Horizon Europe‘, das im Januar startet und das Thema Nachhaltigkeit in allen Ausschreibungen verankert.“ Will heißen: Forschungsmittel der EU, es geht um 80 Milliarden Euro, werden bevorzugt für nachhaltige Innovationen eingesetzt. Dazu ist das Zusammenspiel von Wirtschaft und Wissenschaft erforderlich.

Die Corona-Pandemie ist sozusagen der Turbolader dieser Entwicklung. Margarete Remmert-Rieper: „Durch Corona wird die Wichtigkeit des Zusammenspiels nochmals betont: Gesellschaft und Politik sowie Wirtschaft und Wissenschaft müssen gemeinsame Sache machen. Ein Unternehmen allein wird zum Spielball der sich zuspitzenden Situation.“

Doch einfach ist der Schulterschluss nicht. „Dafür braucht es einen Übersetzer, der die beiden Welten Wirtschaft und Wissenschaft zusammenbringt“, sagt Monica Schofield.



Wenn das keine Einladung ist: Monica Schofield (rechts) und Dr. Margarete Remmert-Rieper laden Unternehmen zu Hochschul-Kooperationen ein.
Foto: Jochen Kilian/Tutech

Der erste Schritt beginnt ganz simpel mit der Frage: Wie finde ich als Unternehmer das geeignete Institut an der Hochschule? Eigenrecherche sei da in der Regel sehr kompliziert, sagt Monica Schofield. Es komme schon allein aufgrund der unterschiedlichen Begrifflichkeiten zu Missverständnissen. Und ihre Kollegin sagt: „Ein Anruf bei der Tutech spart Zeit und Nerven.“

Wie finde ich das geeignete Institut?

Im ersten Schritt bietet die Tutech ein Beratungsgespräch an, um das Problem zu verstehen, für das wissenschaftliche Begleitung erwünscht ist. Im zweiten Schritt machen sich die Expertinnen dann auf die Suche nach einem geeigneten Kooperationspartner. Monica Schofield: „Es reicht in der Regel nicht aus, einen Unternehmer und einen Professor zusammenzubringen. Zu einer Ko-

operation gehören mehrere Akteure – unter anderem eben auch Geldgeber.“ Dies könnte zum Beispiel ein Fall für das Enterprise Europe Network (EEN) sein, das unter anderem Beratungen für kleine und mittelständische Unternehmen in Hamburg finanziert. Für Interessenten aus anderen Bundesländern stehen ebenfalls EEN-Partner zur Verfügung, in Niedersachsen wäre das die NBank. Und es gibt noch eine mentale Hürde. Monica Schofield: „Viele Unternehmer haben Angst, ihre Ideen und Projekte nach außen zu tragen. Da geht es um Vertraulichkeit und Verlässlichkeit. Die Sorge kann ich nehmen: Wir finden immer einen Weg, dass das Wissen geschützt bleibt und sich das Unternehmen sicher fühlen kann. Dafür sind Kooperationsverträge da.“ Ihr Fazit: „Aktuell ist die Lage weltweit angespannt, weil wir es mit großen Krisen zu tun haben. Das heißt aber auch: Jetzt ist die Zeit für Entwicklungen – wenn nicht jetzt, wann dann?“ wb

■ **Tutech Academy:** Im Angebot der Tutech Academy sind Workshops und Seminare, die vor Ort bei Tutech, beim Kunden oder auch online veranstaltet werden. Das Themenspektrum umspannt alle Bereiche des Wissenstransfers: Vom Forschungsmanagement über Englischkurse für Vertragswesen bis hin zum Crashkurs Unternehmensgründung. Ein für den November geplanter Workshop zum Thema „Kooperation mit den Hochschulen“ wurde Corona-bedingt auf den Januar verschoben. Die nächste Chance um grundlegende Fragen zur praktischen Umsetzung einer Zusammenarbeit zwischen Wissenschaft und Wirtschaft kompakt und unverbindlich zu klären.

» Alle Details und Anmeldung in Kürze: <https://tutech.de/academy/seminare/>

» Web: www.tutech.de

Ein Fall für



SCHLARMANN von GEYSO

KOLUMNE

Von Lukas Antoni Woch, Steuerberater

Steuerhinterziehung in Zeiten von Corona

Wenn man dieser Tage über Corona spricht, so erwarten viele in absehbarer Zeit eine Reihe von Unternehmenspleiten als Konsequenz der harten wirtschaftlichen Einschnitte der letzten Monate. Weniger im Fokus der breiten Masse und dennoch existent ist das Thema der Steuerhinterziehung, von welchem man derzeit noch nicht abschätzen kann, welche Bedeutung dieses zukünftig haben wird und mit welchem Nachdruck die Finanzverwaltung einschließlich Strafbehörden ermitteln werden.

Im Zuge der Pandemie gewährten die Finanzverwaltungen steuerliche Erleichterungen. Angefangen von der vereinfachten Herabsetzung von Steuervorauszahlungen und Stundungsanträgen bis hin zu Vollstreckungsaufschüben und Erlassanträgen. Doch all diese vereinfachten Maßnahmen erfolgten und erfolgen bei Antragstellung immer noch meist unter der elementaren Bedingung, dass das entsprechende Unternehmen Corona-bedingt in Schieflage geraten ist. Sofern das Unternehmen jedoch bereits zuvor wirtschaftlich am Kränkeln war, so kann die Antragstellung zur Steuerhinterziehung beziehungsweise zur leichtfertigen Steuerverkürzung führen.

Steuern hinterzieht, wer gegenüber den Finanzbehörden oder anderen Behörden über steuerlich erhebliche Tatsachen unrichtige oder unvollständige Angaben macht oder diese pflichtwidrig in Unkenntnis lässt. Dazu zählt auch die Erlangung von nicht gerechtfertigten Steuervorteilen bezogen zum Beispiel auf die Höhe, die Geltendmachung beziehungsweise die Einziehung des Steueranspruchs. Strafrechtlich kann dies zu Geld- und bei besonders schweren Fällen sogar zur Freiheitsstrafe von sechs Monaten bis zu zehn Jahren führen. Laut einem Urteil des Bundesgerichtshofs liegt ein besonders schwerer Fall bereits ab 50 000 Euro vor.

Parallel dazu besteht noch ein weiterer Tatbestand der leichtfertigen Steuerverkürzung, hier werden Steuern zwar ohne Vorsatz, aber durch Fahrlässigkeit hinterzogen. In solchen Fällen liegt eine Ordnungswidrigkeit vor.

Die Unsicherheit im ersten Halbjahr 2020 war enorm und die Situation für alle ein Novum, sodass eine Vielzahl von Unternehmen entsprechende Anträge gestellt hat, weil sie das Schlimmste fürchteten. Im Zusammenhang mit solchen im Frühjahr gestellten Anträgen ist daher nach derzeitiger Lage nicht mit Sanktionen zu rechnen. Anders jedoch, sofern diese Möglichkeiten ohne eine existierende Schieflage zur Beibehaltung von Liquidität genutzt wurden oder wenn bei Kenntnis einer deutlich besseren Geschäftsentwicklung im Jahresverlauf keinerlei Berichtigung gegenüber dem Finanzamt erfolgte. In solchen Fällen kann unterstellt werden, dass mit „Wissen und Wollen“ gehandelt wurde und die Steuerbehörden entsprechend bewusst in Unkenntnis der nunmehr besseren Lage gelassen wurden. Schließlich geht die Finanzverwaltung bei solchen Maßnahmen ein hohes Steuerausfallrisiko ein.

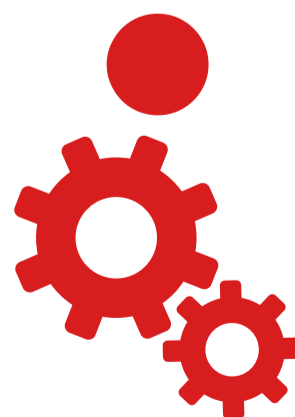
Es ist zwar richtig, dass die Behörden bezüglich der Bewilligung der steuerlichen Erleichterungen sehr unbürokratisch und schnell handelten, um keine unnötige Zeit zu verlieren. Doch kann umgekehrt nicht ohne Weiteres davon ausgegangen werden, dass ein Fehlverhalten seitens des Antragstellers lediglich als Bagatelle eingestuft wird.

Um jegliche Vorwürfe zu vermeiden, ist großer Wert zu legen auf eine saubere Dokumentation der Schieflage aufgrund von Corona.

» <https://www.schlarmannvongeyso.de/de/ansprechpartner-details/lukas-antoni-woch>



Deutschland zählt auf den Mittelstand.



spknb.de/firmenkunden

Der Mittelstand kann auf uns zählen.

Denn die Sparkasse und ihre Verbundpartner bieten Ihnen das gesamte Spektrum an Finanzdienstleistungen und maßgeschneiderten Lösungen.

Deutsche Leasing Die Landesbanken

Die Versicherungen der Sparkassen

„Deka

As Nähe wächst Vertrauen

Sparkasse Harburg-Buxtehude



Eine erfahrene „Personalerin“ mit Sitz in Buchholz: Elke Riechert. Foto: Riechert

Die Kultur der andauernden Verbesserung

INTERVIEW Elke Riechert Unternehmensberatung & Coaching bietet Strategieberatung, Personalentwicklung, Organisationsentwicklung, Prozessberatung und Business Coaching für den Mittelstand

Vorab ist das Management gefragt, sich selbst zu reflektieren und die Entscheidung für die neue Arbeitskultur zu treffen. Einige Verhaltenskodexe sind bereits integriert, andere werden dazu entwickelt. Im Ergebnis sind es vier Eckpfeiler: Akzeptanz auf allen Ebenen, Strukturen für schnelles und flexibles Reagieren, Haltung für den respektvollen Umgang mit sich und anderen sowie Menschlichkeit.

Herausforderungen gibt es ja nicht nur für die Mitarbeiter, sondern auch für die Chefs. Wie geht die Riege der Führungskräfte mit Themen wie Homeoffice, New Work und Mobiles Arbeiten um?

Ja, interessante Frage – und dahinter steckt viel mehr als diese gern genutzten pauschalen Begriffe. Das Management erkennt, dass die „Zeit der einsamen Reiter“ vorbei ist. Nur gemeinsam sind die Handbremsen zu lösen – eine neue Form der vernetzten Arbeit und die individuelle Förderung der geeigneten Mitarbeiter. Hier zeigt sich glasklar die Beziehung zueinander in der Hierarchie. Es entsteht eine neue Transparenz. Wie klar denkt das Management und wie klar kann das Management kommunizieren, worum es geht. Wer verliert scheinbar die Kontrolle? Es ist die Aufgabe des Managements, die

Grundlagen für eine Kultur der kontinuierlichen Verbesserung zu schaffen und gemeinsam zu entwickeln.

Wenn die Personalberaterin Elke Riechert ins Unternehmen kommt, was macht sie heute anders als vor zehn Jahren?

Nichts. Nach wie vor zu 100 Prozent für meine Kunden da sein.

Welche Rolle spielt eine Affinität zur Technik, speziell natürlich IT, in der heutigen Zeit?

Den Begriff Affinität zur Technik finde ich zu übertrieben. Ich muss kein Technikfreak sein, um Tools wie MS 365 Teams oder Zoom zu nutzen. Wie jede Veränderung oder Neuerung hat jeder seinen individuellen Rahmen des Lernens. Und schon geht's los.

Wandel ist ein Prozess: Wie werden wir in zehn Jahren arbeiten?

Hätte ich eine Glaskugel... Keiner kann vorhersagen, wie es mit der Pandemie weitergeht. Wir werden auf jeden Fall räumlich und zeitlich unabhängiger, menschlicher, in Projekten, in einer Kultur der andauernden Verbesserung (KAV) beschäftigt sein.

» Web: <https://www.elke-riechert.de/>

Seit zehn Jahren arbeitet Elke Riechert als selbstständige Beraterin und Personalcoach im Großraum Hamburg sowie deutschlandweit. Gezielte Management-Beratung, Workshops zur Teamentwicklung, Coaching von Führungskräften sowie das Hinterfragen bestehender Strukturen sind ihre Aufträge in den Unternehmen. Den Grundstein ihres breiten Praxiswissens sammelte sie unter anderem als Leiterin des Personalwesens eines deutschlandweit tätigen inhabergeführten Immobilienunternehmens. Mittlerweile ist die Arbeitswelt einem grundlegenden Wandel unterworfen – ein Thema für B&P-Redakteur Wolfgang Becker

Zehn Jahre Beratung in den unterschiedlichsten Unternehmen – was sind die drängendsten Probleme, die immer wieder auftauchen?

Vor dem Hintergrund, dass sich unsere Gesellschaft mit ihrem „Höher-Schneller-Weiter“ selbst die Daumenschrauben immer

enger gezogen hat, stehen wir in der laufenden Entwicklung vor der Herausforderung, die passenden Arbeitnehmer für die sich veränderten Märkte zu finden und zu binden. Anforderungen und Erwartungen klaffen immer mehr auseinander. Generationen „alter Schule“ tun sich mitunter schwer, die neue Kreativität und Sinnhaftigkeit aktiv zu leben und die Chancen, die sich im Generationswechsel bieten, erfolgreich für das eigene Unternehmen zu nutzen. Immer wiederkehrende Themen sind Kommunikation auf allen Kanälen, real oder online, das persönliche Wachstum auf veränderte Situationen und die Möglichkeiten und Chancen der mitarbeiterorientierten Führung zu nutzen.

Corona hat den Kulturwandel am Arbeitsplatz beschleunigt. Wie gehen die Chefs damit um?

Sie lernen und lassen Veränderungen zu. Mittelständler sind auf dem Weg und neh-

men die neuen Herausforderungen immer mehr an. Eine gute Personalführung ist das A und O. Als externer Personalcoach unterstütze ich dabei Führungskräfte und Teams, auch in hybrider Form. Einfach mit der Zeit gehen – mal in Videokonferenzen mit MS 365 Teams und dann auch wieder als Präsenztermine, ganz individuell nach den Kundenbedürfnissen ausgerichtet.

Die neue Arbeitskultur basiert auf Vertrauen und Eigeninitiative, Disziplin und der Fähigkeit, allein zu arbeiten. Was muss ich als Unternehmen tun, um meine Mitarbeiter zu fördern und zu motivieren?

Zunächst möchte ich einen Pflock dafür einschlagen, dass selbstbestimmtes Arbeiten nicht auf alle Branchen und nicht für jeden Mitarbeiter passt. Wenn es denn so ist, wird in einem Reifeprozess der Mitarbeiter in seinen Fähigkeiten und Fertigkeiten geschult, gecoacht, unterstützt – extern auf persönlicher Ebene und intern auf fachlicher Ebene.

WIR ERKENNEN UND VERMEIDEN IT-PROBLEME

BEVOR SIE ENTSTEHEN

Ihre IT soll sicher sein!
Ihre IT soll funktionieren!
Sie möchten kalkulierbare Kosten?
Sie wünschen sich den besten Service?



Ihre Vorteile auf einem Blick

- ✓ Persönlicher Ansprechpartner
- ✓ Vergünstigter Stundensatz
- ✓ Verkürzte Reaktionszeit
- ✓ Vorzeitige Erkennung von auftretenden Störungen
- ✓ Permanente Überwachung und Wartung der EDV-Systeme
- ✓ Keine langfristige Vertragsbindung
- ✓ Überwachung der unternehmerisch kritischen Bereiche
- ✓ Patchmanagement / Durchführung aktueller Sicherheitsupdates

Sprechen Sie uns an und lassen Sie sich ein auf Ihr Unternehmen zugeschnittenes Angebot erstellen.



Telefon 04164-90800-0
Telefax 04164-90800-29
E-Mail: info@hit-computer.com
www.hit-computer.com

KOLUMNE

DIERKES PARTNER
WIRTSCHAFTSPRÜFER STEUERBERATER RECHTSANWÄLTE



Der Steuer-Tipp

Von **SINA SCHMIDT**, Bachelor of Arts (B.A.) und Steuerberaterin

Der Kindergartenzuschuss in Corona-Zeiten

Corona sorgt an vielen Fronten für Verunsicherung – auch beim eigentlich steuerfreien Kindergartenzuschuss. Das muss der Arbeitnehmer beachten: Der Kindergartenzuschuss (Kita-Zuschuss) kann gemäß Paragraph 3 Nr. 33 EStG zusätzlich zum ohnehin geschuldeten Arbeitslohn zur Unterbringung und Betreuung von nicht schulpflichtigen Kindern der Arbeitnehmer in Kindergärten oder vergleichbaren Einrichtungen gezahlt werden. Insbesondere für den Arbeitnehmer stellt dies eine direkte finanzielle Unterstützung dar, da der Kita-Zuschuss steuer- und sozialversicherungsfrei ist. Der Zuschuss ist allerdings zweckgebunden, das heißt: Er darf nur steuer- und sozialversicherungsfrei gezahlt werden, wenn ein Kind beziehungsweise mehrere Kinder, die das sechste Lebensjahr noch nicht vollendet haben, von einer Tagesmutter oder einer Einrichtung betreut werden und die Eltern dafür selbst Aufwendungen tragen müssen. Eine betragsmäßige Begrenzung gibt es hierbei jedoch nicht.

Was muss der Arbeitgeber jetzt tun?

Aufgrund der Kita-Schließungen im Frühjahr in ganz Deutschland stellt sich für viele Arbeitgeber nun die Frage, ob der Kita-Zuschuss auch für diese Zeit steu-

er- und sozialversicherungsfrei gezahlt werden durfte. Hierbei gilt: Der Kita-Zuschuss kann nur für tatsächliche Aufwendungen des Arbeitnehmers steuer- und sozialversicherungsfrei gewährt werden. Überzahlungen wären steuerpflichtig.

Der Arbeitgeber muss bei seinen Arbeitnehmern, die einen steuer- und sozialversicherungsfreien Kita-Zuschuss gewährt bekommen, für die Zeit der Kita-Schließungen einen Nachweis anfordern, dass der Beitrag auch in dieser Zeit weitergezahlt worden ist. Dies kann ein Kontoauszug sein oder eine Bestätigung der Tagesmutter oder der Betreuungseinrichtung.

Der Arbeitgeber ist verpflichtet, diesen Nachweis zu den Lohnunterlagen zu nehmen. Es ist davon auszugehen, dass diese für die flächendeckende Schließung der Kindergärten und Betreuungseinrichtungen in Deutschland im Rahmen von Lohnsteuerprüfungen angefordert und geprüft werden. Wichtig: Sofern der Arbeitnehmer für die Zeit der Schließung keinen Beitrag leisten musste, ist der Kita-Zuschuss nicht mehr steuer- und sozialversicherungsfrei und muss korrigiert werden. Es handelt sich dann um steuerpflichtigen Arbeitslohn.

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



Sie rechnen in Folge der Pandemie mit einer Welle von Insolvenzen: Rechtsanwalt Dr. Mathias Schlichting (links) und Steuerberater Herbert Schulte im Flur bei Dierkes Partner am Veritaskai in Harburg.

Foto: Wolfgang Becker

Konkurs – Insolvenz – StaRUG

Bis Ende der 1990er-Jahre galt in Deutschland das **Konkursrecht**. Rutschte eine Firma in die Pleite, hieß das im Wesentlichen Zerschlagung und Verteilung – aus der verbliebenen Masse wurden vornehmlich das Finanzamt (Steuern) und die Arbeitnehmer (ausstehende Löhne) bedient. Im neuen **Insolvenzrecht** wurde dies grundlegend geändert, nun werden alle Gläubiger gleichberechtigt behandelt – also beispielsweise auch Lieferanten oder Vermieter. Der bestellte Insolvenzverwalter hat die Möglichkeit, einen Insolvenzplan zu erarbeiten mit dem Ziel, das Unternehmen zu erhalten, gegebenenfalls gesundzuschumpfen. Bereits weit vor der Corona-Pandemie wurde mit dem **StaRUG** (Unternehmensstabilisierungs- und -Restrukturierungsgesetz) ein neues Verfahren angeschoben, das zum 1. Januar 2021 in Kraft treten soll. Hier geht es um „außerinsolvenzliche – präventive – Restrukturierungshilfen“, die das gerichtliche Insolvenzverfahren durch einen vorgeschalteten Vergleich mit den Gläubigern überflüssig machen sollen. wb

Aussetzung der Insolvenzantragspflicht

Die Zeitbombe tickt

B&P-GESPRÄCH Rechtsanwalt Dr. Mathias Schlichting und Steuerberater Herbert Schulte von Dierkes Partner über die Tücken des Covid-Schutzschirms

2020 – das Jahr der Wellen: Im März die erste Corona-Welle, im Nachgang die medial attestierte Depressionswelle, dann eine permanente Protestwelle à la Querdenker & Co., seit Oktober die zweite Corona-Welle und nun zum Jahresende die sich abzeichnende Insolvenz-Welle. Es gibt nicht wenige Zeitgenossen, die davon überzeugt sind, dass es nun wirklich reicht. Doch so einfach ist das nicht. Vor allem das Thema Insolvenzen liegt der Wirtschaft und der Politik schwer auf dem Magen – und auch so manchem Steuerberater, den nun wider Willen im Insolvenz-Boot eines Mandanten sitzen könnte. Ein komplexes Thema, wie das B&P-Gespräch mit dem Insolvenzfachmann und Rechtsanwalt Dr. Mathias Schlichting (63) und dem Steuerberater Herbert Schulte (59) zeigt, beide von der Kanzlei Dierkes Partner.

Aussetzung der Insolvenzmeldepflicht

Als sich nach dem Lockdown Mitte März abzeichnete, dass Unternehmen in Schieflage geraten könnten, handelte die Politik blitzschnell und sorgte mit dem Covid-I-Gesetz für eine Aussetzung der Insolvenzantragspflicht – allerdings mit dem Fokus auf drohende Zahlungsunfähigkeit. Das hieß: Unternehmen, die ausschließlich aufgrund der Pandemie plötzlich keine Einnahmen mehr hatten und folglich ihre Rechnungen nicht bezahlen konnten, brauchten keine Insolvenz anzumelden – das galt allerdings nicht, wenn sowie so keine Aussicht auf Beseitigung der Zahlungsunfähigkeit bestand. Die Frist endete am 30. September. Allerdings wurde bereits am 25. September das Covid-II-Änderungs-Gesetz auf den Weg gebracht, das nun den Fokus auf Überschuldung lenkte. Will heißen: Unternehmen, die aufgrund der Pandemie überschuldet sind, müssen bis zum 31. Dezember 2020 keine Insolvenz anmelden. Konkret wird die Fortführungsprognose wegen der Covid-Ungewissheiten ausgesetzt, die sich normalerweise an die Überschuldungsprüfung anschließt. Es zählt nur die Frage, ob der Mandant noch zahlungsfähig ist. Zahlungsunfähigkeit führt gleichwohl zur Antragspflicht und bei Nichtbeachtung zur Insolvenzschieflage.

Dr. Mathias Schlichting: „Wir erwarten, dass die Kurve der Insolvenzanträge sehr stark ansteigen wird. Zurzeit ist es aber noch recht ruhig – ich denke mal, das dürfte die Ruhe vor dem Sturm sein.“ Das schnelle Handeln der Politik ist zwar vielfach gelobt worden und war möglicherweise auch alternativlos, doch der Jurist lenkt den Blick auf die Achillesferse der Notgesetzgebung: Demnach hat insbesondere das Covid-I-Gesetz den Tatbestand der Insolvenzschieflage begünstigt, weil bereits vor der Pandemie angeschlagene Unternehmen – unberechtigt – unter das Corona-Schutzdach flüchteten und zudem staatliche Fördermaßnahmen in Anspruch genommen haben. Sogenannte „Zombie-Unternehmen“, die sich dank der Nullzinsphase vielleicht schon seit Jahren mit billigem Geld über Wasser hielten und nun im Zuge der Pandemie auf Staats-Stütze setzten, könnten nun nicht nur sich selbst, sondern auch ihre Steuerberater in arge Bedrängnis bringen. Schlichting: „Die betroffenen Unternehmer und ihre Berater sitzen auf einer Zeitbombe.“

cherweise auch alternativlos, doch der Jurist lenkt den Blick auf die Achillesferse der Notgesetzgebung: Demnach hat insbesondere das Covid-I-Gesetz den Tatbestand der Insolvenzschieflage begünstigt, weil bereits vor der Pandemie angeschlagene Unternehmen – unberechtigt – unter das Corona-Schutzdach flüchteten und zudem staatliche Fördermaßnahmen in Anspruch genommen haben. Sogenannte „Zombie-Unternehmen“, die sich dank der Nullzinsphase vielleicht schon seit Jahren mit billigem Geld über Wasser hielten und nun im Zuge der Pandemie auf Staats-Stütze setzten, könnten nun nicht nur sich selbst, sondern auch ihre Steuerberater in arge Bedrängnis bringen. Schlichting: „Die betroffenen Unternehmer und ihre Berater sitzen auf einer Zeitbombe.“

Der juristische SuperGAU

Wenn so ein Unternehmen nach dem Jahreswechsel in die Insolvenz rutscht, weil der finanzielle Spielraum endgültig ausgereizt ist, nimmt sich ein gerichtlich bestellter Insolvenzverwalter der Sache an und checkt, ob die Bedingungen für eine Befreiung von der Insolvenzantragspflicht überhaupt gegeben waren, denn die gilt nur, wenn die Pandemie ursächlich für die Schieflage ist. War das Unternehmen bereits vor der Pandemie klamm und am 31. Dezember 2019 überschuldet, tritt der Tatbestand der Insolvenzschieflage ein. Das heißt: Ein geschäftsführender Gesellschafter haftet nun auch persönlich. Und der Steuerberater, der bereits Ende 2019 die Schieflage hätte erkennen müssen, macht sich gegebenenfalls der Beihilfe zur Insolvenzschieflage schuldig – ein juristischer Super-GAU. Schlichting: „Wenn dann noch staatliche Fördermittel, beispielsweise KfW-Kredite, in Anspruch genommen wurden, und auf das Lesen des Kleingedruckten verzichtet wurde, wird es eng. Dort steht beispielsweise, dass das Gehalt des Geschäftsführers auf 150 000 Euro gedeckelt werden muss, was häufig vernachlässigt wird. Und: Gewinne dürfen nicht abgeschöpft werden – sie müssen ins Unternehmen fließen. Wer das nicht so genau genommen hat, bekommt echte Probleme und wird in Regress genommen. Das gilt dann auch gleich für den Steuerberater, denn der Staat geht davon aus, dass der die Gesetze kennt und entsprechend beraten muss.“

Pleitewelle ab Januar 2021?

Herbert Schulte: „Wer Gewinne ausschüttet, muss eine Steuererklärung machen. Schon sitzt der Steuerberater im selben Boot wie sein Mandant. Und dann eben auch vor Gericht.“ Die Beihilfe zur Insolvenzschieflage führe zur „Anfechtung vereinnahmter Gebühren“, zur

Haftung und gegebenenfalls zu einem strafrechtlichen Verfahren.

Inwieweit die drohende Insolvenz-Welle am Ende zu einer nennenswerten Zahl von gerichtsrelevanten Verfahren führen wird, weil marode Unternehmen ihre Rettung unter dem Covid-Schutzschirm suchten, darüber kann nur spekuliert werden. Dr. Mathias Schlichting hat in seinem Berufsleben zwar Insolvenzverfahren im vierstelligen Bereich verwaltet und begleitet, die aktuelle Situation ist aber auch für ihn nur schwer einschätzbar. Er rechnet damit, dass die Pleitewelle vor allem in den Bereichen Gastronomie/Hotellerie, Tourismus/Event, Freiberufler/Kultur sowie im Bereich des kleinteiligen Einzelhandels (Boutiquen, Läden) sowie generell vieler Zulieferer sichtbar werden wird: „Das sind die gefährdeten Branchen.“

Fazit: Die drohende Insolvenz-Welle trifft nicht nur die betroffenen Unternehmen, sondern möglicherweise auch die Zunft der Anwälte und Steuerberater, die es versäumt haben, ihre Beratungsarbeit bereits vor dem Jahreswechsel 2019/20 wasserrechtlich zu dokumentieren. Schulte: „Die rechtlichen Folgen sind unabsehbar und das Haftungsrisiko für beide Berufsgruppen ist immens – unter anderem auch, weil eine Mandatsbeendigung zur Unzeit nicht so einfach möglich ist. Sowohl er als auch Rechtsanwalt Dr. Mathias Schlichting rechnen damit, dass die heiße Phase der Insolvenzen im Januar und Februar 2021 kommen wird – wenn die Politik bis dahin nicht das Covid-III-Gesetz auflegt und den Ausnahmezustand bis ins Jahr 2021 hinein verlängert. wb

>> Web: www.dierkes-partner.de

www.vblh.de

**IMPULSE
SETZEN**

VERÄNDERN HEISST MIT UNS GESTALTEN.

**Lassen Sie uns
gemeinsam gestalten!**

**Morgen
kann kommen.**

Wir machen den Weg frei.

**Volksbank
Lüneburger Heide eG**



KOLUMNE

Helios

Business & Health

Von **DR. MED CHRISTOPHER WENCK**,
Ärztlicher Direktor und Chefarzt der
Abteilung für Allgemein- und Viszeralchirurgie
an der Helios Mariahilf Klinik Hamburg

„Sicher und mit Augenmaß“

Die Corona-Pandemie kam überraschend und hat in Deutschland, Europa und der Welt einen Ausnahmezustand hervorgerufen. Das Ausmaß der Pandemie war schwierig einzuschätzen. Auch wir als Klinik mussten uns in den vergangenen Monaten immer wieder auf neuartige Situationen einstellen. Dank regelmäßigen und intensivem Austausch der Helios Kliniken in der Region Nord, der Unterstützung seitens der Helios-Zentrale und vor allem der Mitwirkung und Unterstützung durch unsere Mitarbeiter konnten wir die Corona-Pandemie bisher gut meistern.

Seit Anfang Juli gibt es bei uns im Haus, wie in allen Helios Kliniken Deutschlands, das Sicherheitskonzept „Sicherheit mit System. 10 Punkte für Ihre Sicherheit“. Dieses Konzept ist sowohl für die Sicherheit unserer Patienten als auch für die unserer Mitarbeiter erstellt worden. Wir haben drei Farbbereiche in unserer Klinik eingeführt: grün für Patienten ohne Corona-Risiko, gelb für Patienten mit ungeklärtem Corona-Risiko und rot für Patienten, bei denen eine Infektion mit dem Corona-Virus nachgewiesen wurde. Wer in welchen Bereich kommt, klären wir bei einer Vorab-Anamnese.

Außerdem wird jeder stationäre Patient per Abstrich auf Corona getestet. Patienten können also weiterhin ohne Sorgen zu uns in die Helios Mariahilf Klinik Hamburg kommen und sich behandeln lassen. Die zehn Punkte des Sicherheitskonzeptes beugen einer Infektion durch Corona vor. So können wir aktuell weiterhin medizinisch notwendige Behandlungen durchführen. Nur unsere Besuchszeiten müssen wir je nach Lage der jeweiligen Situation anpassen. Hier hoffen wir weiterhin auf die gute Zusammenarbeit und das Verständnis der Besucher und unserer Patienten.

Mehr Sicherheit durch Transparenz bietet Helios nun auch mit der täglichen Veröffentlichung der aktuellen Zahlen zur Intensiv-Auslastung aller Helios-Kliniken. Diese finden Sie entweder über den kleinen Button „Corona: Daten & Sicherheit“ unten rechts auf der Klinik-Website, oder direkt unter www.helios-gesundheit.de/qualitaet/auslastung/.

Nun wünsche ich Ihnen allen, auch im Namen der Helios Mariahilf Klinik Hamburg, weiterhin ein gutes Durchhaltevermögen, viel Energie und vor allem Gesundheit!

„Ich habe immer noch Fachkräftemangel“

Handwerker-Bilanz: Rainer Kalbe, Inhaber von Hartmann Haustechnik, über die Folgen der Corona-Krise und Schlussfolgerungen

Auf diese Formel bringt Rainer Kalbe, Inhaber von Hartmann Haustechnik in Wilhelmsburg und stellvertretender Bezirkshandwerksmeister in Harburg, sein Corona-Resümee für 2020 aus Sicht des Handwerks: Keine Zeit für Stillstand. „Natürlich haben auch wir gemerkt, dass es Veränderungen am Markt gab. Im Frühjahr schickten wir viele Angebote heraus, bekamen aber kaum ein Echo. Stattdessen belebte sich das Geschäft nach dem Sommer. Davor herrschte der Corona-Schock nach dem ersten Lockdown im März. Nach dem Sommer zogen die Investitionen wieder an – spürbar an der Nachfrage nach Badsanierungen.“ Er hat die Zeit genutzt und ist dabei, ein weiteres Geschäftsfeld aufzubauen. Wie andere Unternehmen auch, stand Hartmann Haustechnik (35 Mitarbeiter) im Frühjahr vor einer ungewissen Situation. Im Bereich Heizung lebt das Handwerk allerdings auch von Wartungsverträgen – ein Basisgeschäft, das ungeachtet von Corona bedient wurde. Rainer Kalbe: „Ich habe damals von vornherein darauf verzichtet, Fördermittel oder günstige Kredite in Anspruch zu nehmen. Damit baut man sich nur Lasten für die Zukunft auf. Ich habe auch keinen Mitarbeiter in Kurzarbeit geschickt. Meine Einstellung: Wenn man die Aktivitäten zurückfährt, geht der Marktanschluss verloren. Natürlich sorgen wir dafür, dass unsere Mitarbeiter möglichst geschützt sind und die Kontakte minimiert werden. Und wir zogen Aufträge vor, bei denen möglichst wenig Kontakt mit Menschen besteht. So konnten wir auch Heizungsanlagen in Altenheimen warten.“

Rainer Kalbe hat aus der Corona-Phase eine Lehre gezogen: „Wir hatten unseren Schwerpunkt stark auf das Projektgeschäft verlegt, stärken jetzt aber ganz bewusst noch inten-



Rainer Kalbe, geschäftsführender Gesellschafter von Hartmann Haustechnik, setzt auf smarte Lösungen sowohl im Heizungsbau als auch im Sanitärbereich. Foto: Wolfgang Becker

siver den Dienstleistungsbereich.“ Das Unternehmen hat zwei starke Standbeine: den Sanitärbereich mit dem Neubau und der Sanierung von Bädern und den Heizungsbereich (Bau, Sanierung und Wartung) mit der großen Bandbreite an Technologien inklusive Lüftung.

Die Frist läuft ab: Hamburg fordert Dichtheitsnachweise

Das Pandemie-Zwischenfazit nach dem Sommer: „Im Oktober hatten wir dieselbe Situation wie im Vorjahr. Ich habe immer noch Fachkräftemangel. Ich habe immer noch so viele Aufträge, dass wir phasenweise an unsere Kapazitätsgrenzen stoßen. Es gab am Anfang der Krise einen Einbruch im Auftragseingang, aber die Delle ist wieder ausgeglichen“, resümiert Rainer Kalbe.

Ungeachtet dieser positiven Einschätzung ist Hartmann Haustechnik dabei, einen weiteren Geschäftsbereich aufzubauen, der seinen Impuls durch die Hamburger Gesetzgebung bekommen hat: Es geht um den gesetzlich geforderten Dichtheitsnachweis für Abwasseranlagen, den gewerbliche und private Grundeigentümer bis Ende Dezember 2020 vorweisen müssen. Kurz: Die Zeit läuft. Obwohl dieser Termin schon vor zwei Jahren angekündigt wurde, haben viele Grundeigentümer noch nichts unternommen. Rainer Kalbe: „Es reicht allerdings aus, wenn ein Prüftermin mit einem Fachunternehmen vereinbart ist. Hartmann Haustechnik bietet eine Lösung. Wir sind in der Lage, die unterirdischen Rohrleitungen mit moderner Kamertechnik zu überprüfen. Im Schadensfall können auch Reparaturen durchgeführt werden. Kontakt: 0 40/42 93 47 17-0. wb

» Web: www.hartmann-haustechnik.info

© Blue Planet Studio // AdobeStock.com

Tücken des Covid-Schutzschirms

Lesen Sie mehr zur „Aussetzung der Insolvenzmeldspflicht: Die Zeitbombe tickt“ auf Seite 9

DIERKES PARTNER
WIRTSCHAFTSPRÜFER STEUERBERATER RECHTSANWÄLTE

Sie haben Fragen? Wir sind für Sie da!

kontakt@dierkes-partner.de 040 - 36156 - 221

Veritaskai 4, 21079 Hamburg, www.dierkes-partner.de

Ein Thema, das eilt: Der Dichtheitsnachweis

B&P-SERVICE Das müssen Hamburger Grundeigentümer wissen

Aus verschiedenen Untersuchungen sowohl in Hamburg als auch in anderen Bundesländern ist bekannt, dass etwa 30 bis mehr als 50 Prozent der privaten Abwasserleitungen Schäden aufweisen. Die Gesamtlänge der privaten Leitungen wird bundesweit mindestens doppelt so hoch wie diejenige des öffentlichen Netzes eingeschätzt. Offensichtlich ist demnach durch die Versickerung von Abwasser aus Leitungsundichtheiten ein erhebliches Schadenspotential für das Grundwasser gegeben. Die Siele der öffentlichen Abwasseranlagen in Wasserschutzgebieten wurden zwischenzeitlich saniert, die Sanierung der anderen öffentlichen Abwasseranlagen dauert an. Für die privaten Leitungen ist ebenfalls ein erheblicher Handlungsbedarf gegeben. Pflichtig ist hierbei der jeweilige Eigentümer.

Rechtliche Situation

Grundsätzlich haben Leitungen zum Transport von Abwasser gemäß den Bestimmungen dicht zu sein. Hierüber hat der/die Eigentümer/in einen Nachweis zu erbringen. Im Einzelnen folgen daraus für Hamburg Termine und Zeiträume, bis zu denen erstmals und wiederkehrend Dichtheitsnachweise zu erbringen sind. Das Nichtbefolgen dieser Vorschriften gilt als Ordnungswidrigkeit, die mit Bußgeld geahndet werden kann.

Nachweisfristen und Prüffarten

Neubau: Bei einem Neubau einer Grundstücksentwässerungsanlage ist der Nachweis der Prüfung auf Dichtheit im Zuge der Baumaßnahme durchzuführen (Druckprüfung mit Wasser oder Luft nach DIN EN 1610). Neue Grundstücksentwässerungsanlagen dürfen erst in Betrieb genommen werden, wenn der Dichtheitsnachweis erbracht ist. Bestandsanlagen: Dichtheitsnachweise sind grundsätzlich für alle unterirdischen Entwässerungsanlagen, die zur Schmutzwasserableitung dienen, zu erbringen sowie für Anlagen zur Ableitung von Regenwasser, die zum Beispiel an ein Misch- oder Schmutzwassersiel angeschlossen sind. Zu prüfen ist die gesamte Entwässerungsanlage bestehend aus Leitungen, Schächten sowie gegebenenfalls Fettabscheidern und Abwasserbehandlungsanlagen. Grundsätzlich gilt für

Wohngrundstücke: Der Dichtheitsnachweis ist wiederkehrend alle 25 Jahre zu erbringen, in Wasserschutzgebieten alle zehn Jahre. Für Entwässerungsanlagen, die nach 1995 hergestellt wurden, müsste ein Dichtheitsnachweis bereits vorliegen. Sollte dies nicht der Fall sein, so ist der Dichtheitsnachweis nachzuholen. Da in Wasserschutzgebieten der Dichtheitsnachweis wiederkehrend alle zehn Jahre erbracht werden muss, ist bei Entwässerungsanlagen in Wasserschutzgebieten, die vor 2011 hergestellt wurden, bereits ein neuer Dichtheitsnachweis erforderlich.

Sanierungsprioritäten

Stellt der zertifizierte Fachbetrieb geringe Schäden fest (Sanierungspriorität III), gilt die Anlage als dicht. Eine Überprüfung des Zustands findet dann im Rahmen der nächsten wiederkehrenden Dichtheitsprüfung statt. Werden mittlere Schäden (Sanierungspriorität II) festgestellt, so ist zu sanieren und die Frist für den Nachweis der Dichtheit verlängert sich bis 2025 (gilt nur außerhalb von Wasserschutzgebieten für Wohngrundstücke, Restaurants und vergleichbare Grundstücke). Bei schweren Schäden (Sanierungspriorität I) muss die Grundstücksentwässerungsanlage innerhalb von sechs Monaten saniert werden.

Untersuchungsmethoden

Dichtheitsuntersuchungen sind von anerkannten Fachbetrieben durchzuführen. Der Qualität und der fachgerechten Dokumentation der Untersuchungsergebnisse kommt eine große Bedeutung zu, da die in vielen Fällen nachfolgend erforderliche Sanierung der Grundstücksentwässerungsanlage auf diesen aufbaut. Es wird zwischen der optischen Zustandserfassung – in der Regel mit einer Kanalfersichtsanalyse, auch Kamerebefahrung genannt – und der eigentlichen Dichtheitsprüfung unterschieden, die mit Wasser- oder Luftdruck vorgenommen wird. Für Leitungen, in denen ausschließlich häusliches Abwasser transportiert wird, ist im Normalfall die optische Zustandserfassung ausreichend.

Quelle: Behörde für Umwelt, Klima, Energie und Agrarwirtschaft/Hamburg

So blicke ich auf das Corona-Jahr 2020...



Sven Heinsohn,
Global Fruit Point

» Wir gehören zu den Nutznießern der Krise. Obst und Gemüse werden weiterhin nachgefragt, die Menschen möchten sich gesund ernähren. Wir haben sogar den Eindruck, dass in der Krise noch bewusster konsumiert wird. Eine Herausforderung stellt die Logistik dar. «



Elke Riechert,
Unternehmensberatung

» In Krisenzeiten ist gute Personalführung besonders wichtig, um den Mitarbeitern Halt und Orientierung zu geben. Insofern ist Personalcoaching nach kurzer Schockstarre im Frühjahr mehr denn je gefragt. Ich arbeite jetzt verstärkt in Videokonferenzen mit Führungskräften und Firmen-Teams. «



Mirco Schulz, ProTec GmbH

» Corona trifft viele Betriebe härter als erwartet. Am Anfang der Pandemie waren noch genügend Aufträge zur Abarbeitung vorhanden. Ab Mitte des Jahres wurden immer mehr Projekte eingestellt und aus Kostengründen ins Ausland verlagert. Da wir viel für den Flugzeugbau arbeiten, merken wir die Auswirkung nun härter als erwartet. Leider ist kein Ende in Sicht und auch wir müssen Konsequenzen der Pandemie in Betracht ziehen. «



Nicole Maack,
Maack Feuerschutz

» Feuer nimmt keine Rücksicht auf Corona. Unsere Branche ist systemrelevant, wir müssen keine Mitarbeiter in Kurzarbeit schicken. Doch die Krankheit traf unser Team gleich Anfang März. Diese Zeit hat mir nochmals gezeigt, wie wichtig Zusammenhalt der Mitarbeiter und guter Kontakt zu Kunden sind. «



Volker Tschirch,
AGA-Unternehmensverband

» Nie zuvor war unser Unternehmensverband so gefordert. Unsere zehn Anwältinnen und Anwälte haben über Monate im Akkord gearbeitet, teilweise bis zu 14 Stunden am Tag und an den Wochenenden. Wir sind in Zeiten der „physischen Distanz“ noch enger mit unseren Mitgliedern zusammengewachsen. Wir erleben unternehmerische Solidarität und ein starkes Miteinander. Das wird auch nach Corona bleiben. «



Kerstin Witte,
Autohaus Kuhn und Witte

» Nach der ersten Schockstarre im März wurden Pläne aus den Schubladen geholt und der Vertrieb konnte dank digitaler Möglichkeiten in kürzester Zeit weiterarbeiten. Mitarbeiter aus den administrativen Bereichen können seitdem von zu Hause aus arbeiten. In einer Geschwindigkeit, die wir nicht für möglich gehalten hätten, wurden neue Wege gefunden. Wir wissen jetzt, dass wir auch in unerwarteten Situationen blitzschnell das Ruder herumreißen können. Und dass wir uns auch in turbulenten Zeiten auf unsere Mannschaft verlassen können. «

B&P-UMFRAGE Führende
Persönlichkeiten aus der Wirtschaft
in der Metropolregion
Hamburg Süd kommentieren
die Pandemie und ihre Folgen



Von wegen die „Goldenen 20er-Jahre“ – allen hochgesteckten Erwartungen zum Trotz hat sich der Start in die neue Dekade ganz anders dargestellt als gedacht. Zum Jahreswechsel zeichnete sich bereits ab, dass es im chinesischen Wuhan Probleme mit einem neuartigen Corona-Virus namens Covid19 gab, aber dass es so schlimm kommen und Deutschland Mitte März in den Lockdown rutschen würde, dürfte alle Vorstellungen gesprengt haben. Ein Jahrhundertereignis. Nach einem Abflauen im Sommer und einer einsetzenden Erholung vieler stark getroffener Betriebe hat sich die zweite Welle nun voll entfaltet und hält Europa und den Rest der Welt in Atem. Wie haben führende Persönlichkeiten aus der Wirtschaft in der Metropolregion Hamburg Süd die Corona-Krise bislang erlebt und welche Bilanz ziehen sie für 2020? War alles schlecht? Oder gab es auch „positive“ Aspekte? Diese Frage hat B&P-Mitarbeiterin Martina Berliner Entscheidern, Unternehmern und Förderern gestellt.



Stefanie Salata,
Volksbank Lüneburger Heide

» Menschliche Begegnungen und Vertrauen haben an Bedeutung noch einmal zugenommen. Umso mehr sind wir froh, dass wir auf Basis bisheriger sehr guter Vertrauensverhältnisse in den jetzigen Zeiten vielfach mit noch mehr Kunden ins Gespräch kommen konnten. Es bleibt allerdings herausfordernd, als Banker im aktuellen Umfeld nachhaltig erfolgreich zu wirtschaften und insofern haben wir das aktuelle Jahr auch intensiv dafür genutzt, bestehende Prozesse zu optimieren. «



Gerald Lüdolph,
Maschinenbau Von der Heyde

» Wir liefern Maschinen in alle Welt und bieten auch unseren Service global an. Die Reisebeschränkungen, gerade in Risikogebieten, treffen uns empfindlich. Auch regional gibt es Einschnitte: Wir leisten Industrieservice für Airbus. Der Lichtblick: Unsere Mannschaft ist super und trägt die Herausforderungen mit. «



Georg Lempke,
Geschäftsführer Zeitungsverlag
Krause GmbH & Co. KG

» Corona hat und wird unsere Gesellschaft nachhaltig verändern. Es wäre aus meiner Sicht daher falsch, nach der Krise wieder in den „Vor-der-Krise-Modus“ zu schalten, sondern stattdessen frei nach Winston Churchill zu verfahren: Lass keine Krise ungenutzt an dir vorbeiziehen! «



Kevin Stern, Tischlerei Brauer

» Unsere Auftragslage war und ist trotz Corona gut. Allerdings haben wir mit relativ vielen Krankschreibungen bei leichten Erkältungen zu kämpfen, da niemand ein Risiko eingehen will. Ein Geselle ist sechs Monate lang ausgefallen, weil eine Operation wegen der Pandemie verschoben wurde. «



Dieter Bielert, 3D-Picture

» Unsere Umsätze bei 3D-Scannern und 3D-Druckern sind zum Vorjahr um etwa zwölf Prozent zurückgegangen. Kaufentscheidungen sind teilweise auf das kommende Jahr verschoben worden. Im Dienstleistungssektor – 3D-Druck und 3D-Scandienstleistungen – hatten wir einen Anstieg um 26 Prozent. Produktpräsentationen werden via Internet durchgeführt und führen auch zu Verkäufen. «



Karen Pein, IBA Hamburg

» Mit unseren Vorsichtsmaßnahmen und Dank der digitalen Technik haben wir einen guten Modus gefunden und können unsere Arbeit in allen Projekten im vollen Umfang erledigen. Obwohl viele Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter das Homeoffice nutzen, sind wir wie gewohnt gut erreichbar. «



Thomas Carstensen,
Inklang Lautsprecher

» Der Lockdown im Frühjahr hat Viele einen Fokus auf die eigenen vier Wände legen lassen. So rückte auch der Musikgenuss in den Fokus. Mit unseren individuell konfigurierbaren High-End-Lautsprechern wurden wir Teil dieses Upgrades und konnten uns über mangelnde Nachfrage nicht beklagen. «



René Borkenhagen,
Borkenhagen Immobilien

» Flexibilität bei Gewerbe-Immobilien ist jetzt gefragt, wir konnten auch in der Corona-Krise Gewerbemietverträge abschließen. Der Immobilienverkauf ist nach wie vor so attraktiv wie vor der Krise. Die Nachfrage nach den eigenen vier Wänden wächst weiter. «



HARBURG
mit Abstand
und Maske
am besten

**Einzigartige GESCHENKIDEEN und
INFOMATERIAL aus Harburg**

Besuchen Sie uns Mo. bis Fr. von 10 – 14 Uhr
in der Hölertwiete 6 oder im Pop-up-Store
im Phoenix Center.

Aktuelles finden Sie unter:
www.CITYMANAGEMENT-HARBURG.de

HARBURG
CITYMANAGEMENT

HARBURG
Hamburgs starker Süden



Holger Grundt,
Der Beschrifter, Grundt GmbH

» Beim Beschrifter ist die Anzahl der Anfragen im Frühjahr schlagartig drastisch geschrumpft. Wir haben Kurzarbeit gefahren. Nur sehr guten Werkkonzepten und Produkten des Hygieneschutzes ist es zu verdanken, dass wir mit einem blauen Auge davongekommen sind. Bei Grundt GmbH Unfallschadensinstandsetzung und Lackierung wurden bis Mai etwa 1000 Überstunden abgebaut, danach hat das Arbeitsvolumen wieder angezogen und sich bis heute wieder normalisiert. Den zweiten Lockdown werden wir überleben, aber Corona wird unseren Unternehmen bösen Schaden zufügen. «



Melanie-Gitte Lansmann,
Channel Hamburg

» Das Jahr 2020 war eigentlich als „Jubiläum“ für den Channel Hamburg e.V. geplant. Aus der 20-Jahr-Feier und weiteren Aktionen wurde leider nichts. Wir haben uns aber in unserem Netzwerk gegenseitig gestärkt, wenn auch ohne große Veranstaltungen. Nun nutzen wir die Zeit und arbeiten weiter an der zukünftigen Entwicklung des Quartiers. «



Martin Mahn, Tutech
Innovation GmbH

» Wissens- und Technologietransfer lebt insbesondere vom persönlichen Zusammenkommen und Austausch verschiedener Menschen. Das ist in der momentanen Situation schwierig bis unmöglich. Wenn zwar auch nur ein Teilersatz, so haben sich dafür aber Entwicklung, Akzeptanz und Nutzung digitaler Instrumente stark erhöht. Die Digitalisierung Deutschlands erhält so insgesamt einen enormen Push. Eine Krise befördert eben auch stets das Entstehen von Innovationen. «



Oliver Seib,
Horst Busch Gruppe, Elektrotechnik

» Corona hat uns bisher stark gefordert. Eine hohe Intensität und Flexibilität ist gefragt. Hierdurch ist aber auch unser ‚Wir-Gefühl‘ in der Unternehmensgruppe nochmal sehr stark gewachsen. Unsere geplanten Digitalisierungsprojekte haben wir innerhalb kürzester Zeit jetzt realisiert. «



Heinrich Wilke,
Imentas Immobilienpartner

» Das Jahr 2020 war für mich privat wie geschäftlich eine echte Herausforderung und ein besonderer Resilienztest. Ich war bemüht, immer einen kühlen Kopf zu behalten, sehe mich aber nach einem warmen Bad in der Menge. «



Otto Haalboom,
Internationale Spedition

» Für unser Unternehmen, dessen Zustellsysteme per Land, Schiffs- und Luftweg keine Grenzen kennen, ist die Welt in Corona-Zeiten plötzlich sehr klein geworden. Wir sind gewohnt, Unmögliches möglich zu machen. Nun dürfen wir unseren Kunden nicht mal mehr die Hand schütteln. Wir vermissen das. Wenn wir einander künftig wieder mit Handschlag begrüßen können, werden wir es sicher bewusster erleben als je zuvor. «



Henner Schönecke,
Geflügelhof Schönecke

» Die Lebensmittelbranche ist grundsätzlich Krisengewinner. Gerade Eier werden sehr stark nachgefragt. Einige Kunden haben sogar Eier gebunkert, obwohl die Hühner ja jeden Tag neu legen. Innerbetrieblich ist die Angst vor einer Quarantäne-Situation durch einen Ausbruch hoch. Wir testen freiwillig wöchentlich zehn bis 20 Prozent der Mitarbeiter und alle Urlaubsrückkehrer. «



Markus Simon,
Simon Immobilienprojekte

» Mir fehlt der Handschlag mit dem Erwerber nach einem Wohnungskauf. «



Dr. Olaf Krüger, Süderelbe AG

» 15 Jahre Süderelbe AG – auf das Jahr 2020 blicke ich mit einem weinenden und einem lachenden Auge zurück. Weinend, weil uns als Netzwerkorganisation in unserem Jubiläumjahr, und ebenso all unseren Partnern, durch Corona das persönliche Netzwerken genommen wurde. Und mit einem lachenden, weil wir unsere Themen und Projekte trotz Corona auf gutem Niveau für die gesamte Region weiterentwickeln konnten. «



Klaus Hain,
Rehder GmbH, Versicherungsmakler

» Es tut weh zu sehen, wie viele Geschäftskunden unter dem Lockdown gelitten haben und noch leiden. Wir haben versucht zu helfen, wo und wie es geht. Beitragstundungen mit dem Hauptziel, den Versicherungsschutz aufrechtzuerhalten. Die Telefonate mit den Fachabteilungen bekamen durch Homeoffice oft eine private Atmosphäre. Das empfand ich als angenehm. «



Corinna Horeis,
Horeis Consult, Personalberatung

» Das Corona-Jahr 2020 brachte für mich Erkenntnis über Stärken und Schwächen unseres wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Systems sowie meines Unternehmens. Es gab Zeiten der Entschleunigung, des schnellen Handelns, des digitalen Durchbruchs. Es weckte Veränderungsbereitschaft und gab Zeit zur Besinnung auf die wirklich wichtigen Dinge im Leben – das Leben. «



Christoph Birkel, hit Technopark

» Die wichtigste Erkenntnis der Corona-Krise: Menschliche Nähe lässt sich durch nichts ersetzen. Vieles kann man über Zoom erledigen; Kreativität, Energie, Vertrauen und Inspiration entstehen aber nur, wenn man die Kollegen physisch um sich hat. Die größte Herausforderung: eine gerechte und von allen akzeptierte langfristige Homeoffice-Lösung für alle zu finden. Fast ein Ding der Unmöglichkeit. Die Hoffnung: Wir werden auch diese Zeit überstehen. Ein bisschen gerupft und durchgeschüttelt, aber hoffentlich gesund und mit allen Mann an Deck. «



Matthias Reichert,
Wirtschaftsförderung LK Stade

» Viele Wirtschaftsbereiche im Landkreis Stade wurden hart von der Pandemie getroffen, speziell Reisebüros, das Hotel- und Gaststättengewerbe sowie die Veranstaltungsbranche. Durch die extreme Schließung der Luftfahrtbranche reduziert Airbus seine Flugzeugproduktion immens, worunter auch regionale Zulieferbetriebe leiden. Die Wirtschaftsförderung unterstützt in dieser schwierigen Zeit bei der Beantragung von Fördergeldern und steht den Unternehmen weiterhin zur Seite. Insgesamt sind bis August rund 20 Millionen an Fördergeldern in den Landkreis Stade geflossen. «



Jens Wrede, WLH GmbH

» Die Corona-Pandemie hat dramatische Auswirkungen auf viele Betriebe, ohne Frage. Doch als Wirtschaftsförderer erleben wir auch, dass der Landkreis Harburg in diesen Zeiten von seiner wirtschaftlichen Struktur mit vor allem mittelständischen, breit aufgestellten und innovativen Unternehmen und Gründern profitiert. Dort sind die Einbrüche nicht ganz so stark. Und oftmals werden besonders dort neue Geschäftsfelder entwickelt, die in der Krise eine Chance versprechen. «



Kerstin Maack, Wirtschaftsförderin
Hansestadt Buxtehude

» In der Wirtschaftsförderung haben wir Überblick über alle Branchen unseres Standortes. Oft haben wir das Gefühl von Parallelwirtschaften – existenziell bedrohte Branchen mit tragischen Einzelschicksalen und gewerbliche Flächenentwicklungen mit millionenschweren Investitionsentscheidungen. Die strukturellen Veränderungen werden sicherlich erst in den nächsten Monaten sichtbar werden, aber ich hoffe, dass die staatlichen Hilfen hier doch viel auffangen. Buxtehude hat gut funktionierende Netzwerke und Menschen, die Freude am Gestalten haben. Insofern bin ich zuversichtlich, dass unsere Hansestadt – auch mit der Schubkraft des Deutschen Nachhaltigkeitspreises – auch weiterhin für ‚Zukunft – Made in Buxtehude‘ steht! «



Olav Vavros,
zwei P PLAN:PERSONAL gGmbH

» Die Corona- Pandemie hat alle in unserem Unternehmen herausgefordert. Schön ist, dass wir trotz des Abstandsgebots als Team zusammengedrückt sind und wir Lösungen erarbeitet haben, welche uns auch nach der Pandemie tragen werden. Wir nehmen aber auch wahr, dass viele Hamburger Beschäftigte sich Sorgen um ihre berufliche Zukunft machen. Gleichzeitig beobachten wir steigende Nachfrage nach Weiterbildung im Rahmen des Hamburger Weiterbildungsbonus, was uns positiv stimmt. «



Sina Schlosser, Speditionsassekuranz

» Wir sind Dienstleister, leben mit und von unseren Kunden. Aber wie geht das, wenn ich keine oder nur ganz wenige Kundenbesuche wahrnehmen kann? Trotzdem ist unsere Branche glimpflich davongekommen. Wir mussten niemanden entlassen oder Kurzarbeit anmelden. Unser Team ist definitiv noch enger zusammengewachsen. Alle haben sich auf die neuen, flexiblen Arbeitszeiten und das Homeoffice eingestellt und ich bin dankbar, dass wir so tolle Mitarbeiter/innen haben. «



Stefan Babis, Stadwerke Buxtehude

» Wirtschaftlich gab es in den Hauptgeschäftsfeldern keine wesentlichen Einbußen. Organisatorisch war und ist die Corona-Pandemie eine sehr große Herausforderung. Die Stadwerke sind Teil der kritischen Infrastruktur. Das erfordert Regelungen, Gefährdungsbeurteilungen und so weiter, um den Betrieb der Energienetze, Wasserwerke und Steuerungseinheiten auch in Krisenzeiten zu gewährleisten. Positiv bewerten wir die rasante Entwicklung der Digitalisierung im Unternehmen. Die überwiegende Anzahl von Terminen wird über Videokonferenzen abgeklärt. Viele Kundenkontakte werden über unser Online-Kundencenter oder den Kunden-Chat abgearbeitet. Die Kunden nehmen die digitalen Kontaktmöglichkeiten positiv auf. «



Gabriele Fricke,
Tedesio EDV-Sachverständige

» Der deutsche Mittelstand hat sich als robust erwiesen als angenommen. Das ist der guten Arbeit und der Wirtschaftslage in den vergangenen Jahren zu verdanken. Ein weiterer Lockdown über den November hinaus wird aber nicht ohne Folgen bleiben. Diese werden das Wirtschaftsjahr 2021 für viele Unternehmen noch schwieriger gestalten als angenommen. «



Thomas Falk, Arbeitgeberverband Stade

» Das Virus ist omnipräsent. Die Unternehmen und ihre Beschäftigten haben rasch und effizient auf die Herausforderung reagiert und sich durch Einhaltung von Hygieneregeln und flexible Arbeitsformen, wie das weit verbreitete Homeoffice, auf die Pandemie eingestellt. Wenn jetzt auch im privaten Bereich Vernunft walten und Regeln eingehalten werden, wird die Lage bewältigt werden können. «



Gerhard Naujoks,
Tannhäuschen Trend Bau GmbH

» Momentan herrscht ein Klima der Angst und Unsicherheit. Sichere Aufträge von Ferienhausbetreibern werden storniert, Existenzen sind gefährdet. Deshalb habe ich mich besonders über einen Auftrag der Loki-Schmidt-Stiftung, ein Tannhäuschen für das Infozentrum Fischbeker Heidehaus, gefreut. «



Arne Weber, HC Hagemann

» 2020 hat uns menschlich gefordert wie lange nicht mehr – im Bauunternehmen sind wir in diesem Jahr aber mit wenigen Beeinträchtigungen davongekommen. Aber solange wir die Pandemie nicht im Griff haben, lässt sich nichts voraussagen. Wir können jetzt nur auf Sicht fahren. «



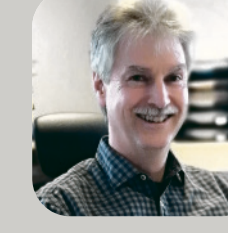
Lars Oldach,
Wirtschaftsverein Buxtehude

» Das Jahr 2020 war sicher ein herausforderndes und für uns alle nicht einfaches. Es fällt mir schwer, diesem Jahr etwas Positives abzugewinnen, da allem, was durchaus bemerkenswert war wie zum Beispiel das hohe Maß an Solidarität, die Entwicklung der Digitalisierung und auch die Inanspruchnahme unseres Vereins, schlicht und einfach Kranke, Tote und viele zumindest bedrohte, wenn nicht zerstörte Existenzen gegenüberstehen! «



Alexander Delmes,
Bauwelt Delmes Heitmann

» Die Pandemie hat die Baubranche in Teilen hart getroffen. Wir konnten trotz Lieferengpässen dem Bedarf unserer Kunden gerecht werden. Unser Privatkundenumsatz stieg in diesem Jahr über 50 Prozent. Wir sind stolz darauf, dass Kurzarbeit für die bauwelt kein Thema war. «



Detlev Dose, STS - Seevetaler
Transport Service GmbH

» Nach einem sehr guten Jahresstart – unter anderem mit einer Aktion für Wladimir Klitschko – wurde Ende März fast eine Vollbremsung hingelegt. Die Monate April bis Juli haben wir mit intensivem Zusammenhalt durchgehalten und sehen mit großer Vorsicht auf ein kleines, positives Ergebnis. «



Alexander Wünsche,
Dahler&Company Nordheide

» Hier in der Nordheide konnten wir 2020 einen höheren Bestand an Immobilientransaktionen verzeichnen als noch 2019. Wir hatten daher mehr Glück als Unglück, wie es leider andere Berufsgruppen zu verzeichnen haben. Gewohnt wird immer, und durch Corona ist die Stadtnähe wieder sehr attraktiv geworden. «



Isabel Schuldt und Martin Ruehs,
Eisbär Eis GmbH

» Die frühe Entscheidung der Regierung, die gesamte Lebensmittelindustrie als systemrelevant einzustufen, hat uns und unseren Mitarbeitern Sicherheit und Vertrauen gegeben. Als Handelsmarkenlieferant des Einzelhandels waren wir produktions- und preislich überfordert. Auf der anderen Seite haben die Maßnahmen und zusätzlichen Hygienebestimmungen auch unsere Belegschaft betroffen. Auch hier waren teilweise harte Regelungen notwendig, die das Arbeiten der Kollegen nicht unbedingt vereinfacht haben. «



Arent Bolte, Haspa

» Die Pandemie zwang uns von heute auf morgen zum digitalen Arbeiten. Und die Umstellung ging tatsächlich recht zügig. Video-Konferenzen bestimmen aktuell maßgeblich den Geschäftsalltag. Es funktioniert. Und doch sehnen wir als Dienstleister den persönlichen Kontakt beziehungsweise Präsenzveranstaltungen wieder herbei. «



Mirco Meyer, Autohaus Meyer

» Corona hat auch um Elstorf leider keinen Bogen gemacht. Jedoch konnten wir im Service-/Werkstattbereich an das Niveau von 2019 anknüpfen und im Vertrieb hat uns beim Neu- und Gebrauchtwagenverkauf die Mehrwertsteuersenkung unterstützt, sodass wir das zweite Quartal 2020 durch die zweite Jahreshälfte kompensieren konnten. «



Hans-Peter Schubert, Diplom-Finanzwirt,
Steuerberater, Dierkes Partner

» Corona hat uns einiges abgerungen und unsere Solidarität auf den Prüfstand gestellt. Für das „business“ mussten viele geplante Veränderungen beschleunigt werden, andere gerieten dadurch in den Hintergrund. Für die „people“ bekamen Flexibilität und Vertrauen einen neuen Stellenwert, um die Corona-Krise als Chance zu begreifen. «



Dr. med. Christopher Wenck,
Ärztlicher Direktor Helios
Mariahilf Klinik Hamburg

» 2020 war ein sehr arbeitsreiches, emotionales Jahr mit vielen neuen Erkenntnissen. Das Ausmaß der Pandemie war schwer einzuschätzen. In täglichen Skype-Sitzungen mit 80 Teilnehmern aus der Region Nord haben wir die Lage in der Region diskutiert oder saßen bis abends zusammen und haben die Situation an die Klinik vor Ort angepasst. Wir sind gut für weitere Wellen gerüstet. «



Frank Lorenz,
Lorenzgruppe, Projektentwickler

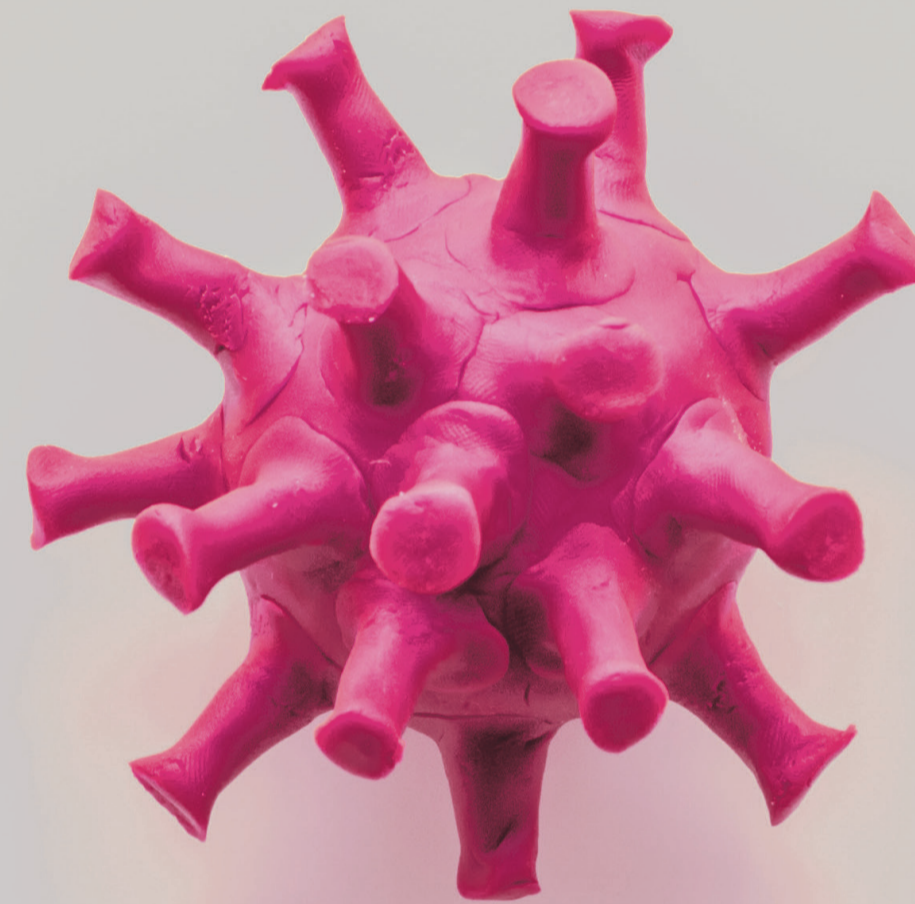
» Wenn man Corona etwas Positives abgewinnen kann, ist es die Tatsache, dass es noch eine stärkere Macht gibt als Geld. Corona hat der Welt gezeigt, dass es noch „Grenzen“ gibt. «



Winfried Holler,
Keimling Naturkost GmbH

» Corona hat die Nachfrage nach unseren konsequent natürlichen, veganen Lebensmitteln stark erhöht. Das zeigt, dass sich einige Menschen wieder auf eine Lebensweise zurückbesinnen, die das Immunsystem stärkt. Ein starkes Immunsystem ist das einzige wirksame Instrument gegen Corona – und nicht nur dagegen. Die Bundesregierung rufe ich auf, die Immunstärkung in den Mittelpunkt der Anstrengungen zu stellen. Meines Erachtens ist nur so eine dauerhafte nachhaltige Eindämmung der Pandemie möglich. «

So blicke ich auf das Corona-Jahr 2020...



Sabine Schölzel, Sparkasse Lüneburg

» Uns war besonders wichtig, gerade in dieser Krisenzeit für unsere Kunden da zu sein. Das war, neben dem Schutz unserer Mitarbeitenden, jeden Tag der Maßstab unserer Entscheidungen. Dank des Engagements unserer Mitarbeitenden haben wir die Herausforderungen gut gemeistert und uns sogar in digitaler Hinsicht deutlich weiterentwickelt. «



Catharina Bröhan, Autohaus Bröhan

» Wir sind Dienstleister und immer nah am Kunden. Sowohl Kunden als auch Mitarbeiter vor dem Virus zu schützen, ist zu unserer neuen Aufgabe geworden. Unsere Herausforderung durch Corona ist es, weiterhin die „persönliche Beratung mit Abstand“ für den Kunden zu gewährleisten, ohne von unserem familiären Flair zu verlieren. «



Heini Lühs, Herzapfelhof

» Die pandemiebedingten Veränderungen haben für viele Menschen zu deutlich mehr Wertschätzung von Werten geführt, die wir als direktvermarktender Bio-Obstbau-betrieb zu bieten haben. Mal ist es der Einkauf mit Ausflug ins Grüne, dann wieder die Belieferung über den Onlineshop. Das verlangt auch den Mitarbeitern ein noch höheres Maß an Flexibilität ab. Die täglichen Hofführungen waren sehr gut besucht. Insgesamt ein Jahr mit starken Umstrukturierungen, die mittelfristig neue wertgeschätzte, naturnähere Wege ermöglichen. «



Lars Wagener,
Laurens Spethmann Holding

» Ich bin sehr stolz auf unsere Mitarbeiter, die trotz hoher Arbeitslast und den besonderen Arbeitsbedingungen in Pandemie-Zeiten ein beeindruckendes Engagement gezeigt haben. Mit den neuen Regeln und ständigem Abwägen zwischen Gefahrenreduktion und persönlichen Einschränkungen war das nicht immer einfach. Unsere Kunden verlässlich mit Produkten zu versorgen, deren Rohwaren aus aller Welt kommen, war eine weitere Herausforderung. Ich bin aber überzeugt davon, dass wir als Gesellschaft gestärkt aus dieser Phase hervorgehen, auch weil wir gelernt haben, besser und schneller mit Veränderungen umzugehen. «



Torsten Meinberg,
Lotto Hamburg GmbH

» Im Frühjahrs-Lockdown konnten die meisten unserer Lotto-Annahmestellen, die in Kiosken oder Supermärkten liegen, geöffnet bleiben. Viele Kunden haben ihre Spieltipps über Mehrwöchenscheine für bis zu acht Wochen im Voraus abgegeben und auch unsere Internetangebote unter www.lotto-hh.de oder www.lotto.de haben zugelegt, sodass wir bisher keine Rückgänge zu verzeichnen haben. Wer im Internet spielt, sollte jedoch genau hinsehen, denn es gibt im Glücksspielbereich viel Produktpiraterie und Anbieter, die über keine deutsche Glücksspiel-Lizenz verfügen. «

KOLUMNE

Ratgeber


 Arbeitgeber
Verband
Lüneburg-Nordostniedersachsen e.V.

Quarantäne – Wer zahlt die Vergütung?

Die Zahl der an Covid-19 erkrankten Menschen steigt derzeit erneut rapide. Wer sich mit dem Virus infiziert hat oder unter Verdacht steht, wird in die häusliche Isolation geschickt. Doch wie verhält es sich mit der Entgeltfortzahlung? Hier gilt es, unterschiedliche Situationen zu berücksichtigen.

Grundsätzlich gilt, dass ein Arbeitnehmer seinen Anspruch auf Entgelt nicht verliert, wenn er entweder arbeitsunfähig erkrankt oder aber unverschuldet für eine nicht erhebliche Zeit der Arbeit fern bleibt. Dies führt im Fall einer Quarantäne zu unterschiedlichen Szenarien, so der AV-Jurist.

Wird ein Mitarbeiter als ansteckungsfähig eingestuft, wird zunächst einmal von behördlicher Seite ein Verbot der Ausübung seiner Arbeitstätigkeit am Arbeitsplatz angeordnet. „Dies bedeutet aber nicht, dass er auch gleichzeitig arbeitsunfähig ist. Kann er beispielsweise die Tätigkeit aus dem Homeoffice verrichten, setzt sich seine Arbeitstätigkeit dort fort, und er erhält sein Arbeitsentgelt weiter“, so Schwickrath. Anders, wenn die Tätigkeit nicht im Homeoffice ausgeübt werden kann. „Hier ist zunächst einmal zu klären, ob der Arbeitnehmer die Situation verschuldet herbeigeführt hat“, erklärt Martin Schwickrath. „Ist also beispielsweise ein Arbeitnehmer bewusst in ein Risikogebiet gefahren und muss deswegen in Quarantäne, so wird man ein Verschulden annehmen, sodass eine Zahlungspflicht des Arbeitgebers entfällt.“ Wenn die Quarantäne unverschuldet ist, liegt der Fall anders. Dann hat der Arbeitgeber unter Umständen eine Zahlungspflicht nach § 616 BGB. Danach hat der Arbeitgeber die Kosten für einen Arbeitsausfall zu tragen, wenn der Ausfall keine erhebliche Zeit betrifft. „Nach Auffassung des Niedersächsischen Ministeriums für Soziales, Gesundheit und Gleichstellung gilt eine Zeit von nicht mehr als fünf Tagen als nicht erheblich mit der Folge, dass der Arbeitgeber die Kosten zu tragen hat. Ob die Fünf-Tage-Grenze allerdings verbindlich ist, ist juristisch umstritten“, so Schwickrath. Dauert die Quarantäne länger als fünf Tage, so tritt der Staat mit einer Entschädigung bereits ab dem 1. Tag nach den Bestimmungen des Infektionsschutzgesetzes ein. Gleiches gilt, wenn die Arbeitsvertragsparteien die Zahlung nach § 616 BGB im Arbeitsvertrag abgeschlossen haben.

„Der Arbeitnehmer erhält in den vorstehenden Fällen also für die Dauer von sechs Wochen eine Entgeltfortzahlung durch den Staat“, erklärt Martin Schwickrath. „Der Arbeitgeber tritt lediglich in Vorleistung, ist also Auszahlstelle. Bis zu zwölf Monate nach Beginn der Quarantäne kann der Arbeitgeber dann jedoch bei der zuständigen Behörde einen Antrag auf Rückerstattung stellen“, so der Jurist. Wer sich in Qua-



Martin Schwickrath, Jurist und stellvertretender Hauptgeschäftsführer des Arbeitgeberverbandes Lüneburg-Nordostniedersachsen e.V., informiert.

rantäne befindet, ist jedoch nicht automatisch arbeitsunfähig. Erst bei einer Erkrankung des Mitarbeiters, die zu einer Arbeitsunfähigkeit führt und die durch eine Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung des behandelnden Arztes belegt ist, besteht der übliche Anspruch auf Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall. In diesen Fällen ist die Entschädigung nach dem Infektionsschutzgesetz nachrangig, so Martin Schwickrath.

Die Corona-Warn-App schlägt Alarm: Wer trägt das Vergütungsrisiko?

Mit den steigenden Infektionszahlen erhalten immer mehr Nutzer der Corona-Warn-App eine Meldung, dass sie mit einem positiv Getesteten in Kontakt gekommen sind. Sind jene Personen verpflichtet, ihren Arbeitgeber über die Warnung zu informieren? „Grundsätzlich ja! Dies ergibt sich aus der dem Arbeitsverhältnis obliegenden Treuepflicht, nach der der Arbeitnehmer alles unternehmen muss, um Schaden vom Arbeitgeber abzuwenden“, bestätigt Martin Schwickrath. „Allerdings berechtigt es den Mitarbeiter weder zur ‚Selbstbeurlaubung‘ noch dazu, ohne Absprache ins Homeoffice zu wechseln. Nach wie vor kann eine Quarantäne nur durch behördliche Anordnung zwingend erfolgen. Hier wäre es allerdings wünschenswert, wenn der Gesetzgeber gerade im Hinblick auf die Corona-Warn-App eine Regelung treffen würde, insbesondere auch hinsichtlich der Frage, wie es sich dann mit der Vergütungspflicht verhält. Soll hier direkt eine Entschädigungspflicht unmittelbar nach dem Infektionsschutzgesetz greifen? Oder gelten die bisherigen Regelungen? Hier wäre eine kurzfristige Klärung sicherlich sinnvoll, so Schwickrath.“

» Kontakt: Martin Schwickrath,
Tel.: 0 41 31/87 212-14,
Mail: mschwickrath@av-lueneburg.de.



Ton ab: Die Unternehmensberater Steffen Moldenhauer (links) und Frank Thöle-Pries zu Gast im B&P-Büro. Sie zogen im Gespräch mit B&P-Redakteur Wolfgang Becker eine Zwischenbilanz zur Corona-Förderpolitik und mahnen strukturelle Verbesserungen an – nachzuhören in einem Podcast.



Es ist kompliziert

Podcast: Business-Talk zum Thema Corona-Hilfen für die Wirtschaft – Steffen Moldenhauer und Frank Thöle-Pries ziehen eine Zwischenbilanz

Die gesundheitlichen Auswirkungen der Corona-Pandemie sind die eine Seite der Medaille, die wirtschaftlichen infolge der gesundheitspolitischen Maßnahmen die andere. Bereits im Juni hatte B&P im Gespräch mit den Buchholzer Unternehmensberatern Steffen Moldenhauer und Frank Thöle-Pries die Förderpraxis thematisiert und festgestellt, dass die Hilfen für die Wirtschaft vielfach nicht ankommen. Jetzt zeigt sich: Die „Bazooka“ wurde von Bundesfinanzminister Olaf Scholz zwar abgefeuert, sie hat aber ihr Ziel nur bedingt erreicht. Mitte November berichtete das ZDF, dass von den 25 Milliarden Euro Überbrückungshilfe für den Mittelstand weniger als zehn Prozent abgerufen worden waren, von den 50 Milliarden Soforthilfen für Kleinunternehmer und Selbstständige nur 30 Prozent. Grund genug, das Thema noch einmal aufzugreifen und eine Zwischenbilanz zu ziehen.

Steffen Moldenhauer, Inhaber und Gründer der Strategy Pirates Unternehmensberatung (siehe auch Seite 30), sieht kaum eine Besserung: „Ich habe mittlerweile auf mehreren Veranstaltungen und Treffen für Unternehmer nachgefragt und tatsächlich nicht einen gefunden, der mir bestätigt hätte, dass bei ihm Soforthilfe angekommen ist.“ Frank Thöle-Pries, mittlerweile auch als Unternehmensberater für die Strategy Pirates im Einsatz, ist zugleich auch Vorsitzender der CDU-Mittelstandsvereinigung MIT im Landkreis Harburg. Er sagt: „Die ersten Corona-Hilfen wurden im Frühjahr situationsbedingt mit heißer Nadel gestrickt, da fehlte es oft an Präzision. Bei

der sogenannten November-Soforthilfe war das schon besser, aber auch hier dauert die komplizierte Beantragung viel zu lange.“ Er kritisiert auch die mangelnde Kommunikation, denn viele Unternehmer hätten dieses Hilfspaket zunächst gar nicht registriert: „Politik und Regierung dürfen da gern mal ein bisschen mehr klappern.“

Von oben nach unten . . .

Was beide bestätigen: Der Weg von der Bundesebene bis runter auf die kommunale Ebene ist weit – und führt aufgrund der föderalen Strukturen dazu, dass sich die Menge des Kleingedruckten immer weiter erhöht. Mal sind die Förderbanken zuständig, mal die Finanzämter – das ist von Bundesland zu Bundesland unterschiedlich. Und eben auch unterschiedlich kompliziert. Fazit: Geld stehe bereit, aber heranzukommen, sei nach wie vor nicht einfach. Die Hilfe komme oft nicht an. wb

■ Als Berater an der unmittelbaren Front der Unternehmen haben Steffen Moldenhauer und Frank Thöle-Pries das Ohr dicht am Geschehen – und sie geben eine Prognose, wie lange das Corona-Thema noch akut bleiben dürfte. Das Gespräch mit B&P-Redakteur Wolfgang Becker wurde im B&P-Büro im ISI Zentrum für Gründung, Business und Innovation aufgezeichnet und ist als Podcast zu hören: <https://performance-pirates.strategy-pirates.com/#PODCASTSECTION>

www.channel-hamburg.de

**FUTURE
ALREADY
MADE IN
HARBURG**



Der Siegeszug der Schinkenwürfel

INTERVIEW Stephan Holst, Marketingleiter bei Bell Deutschland, über die Geschäftsentwicklung in einem Ausnahmejahr



Zu den Profiteuren der Corona-Krise zählt zweifellos der Lebensmittelhandel – vor allem zur Zeit des Lockdowns ab Mitte März, aber auch danach besannen sich die Deutschen auf ihre Kochkünste und kauften die Zutaten dafür ein. Es wurde viel häufiger zu Hause gegessen – auch dies dürfte sich positiv im Handel niedergeschlagen haben. Doch der „Zurück an den heimischen Herd“-Trend schlägt nicht zwangsläufig bis auf die Ebene der Hersteller zurück. Die Lebensmittelindustrie blickt demnach zwiespältig auf den Corona-Effekt – vor allem weil ein großer Marktbereich zeitweise komplett ausfiel: die Gastronomie. B&P-Redakteur Wolfgang Becker sprach mit Stephan Holst, Marketingleiter bei Bell Deutschland (ehemals Abraham Schinken) mit Sitz in Seevetal-Meckelfeld, über das zurückliegende Geschäftsjahr.

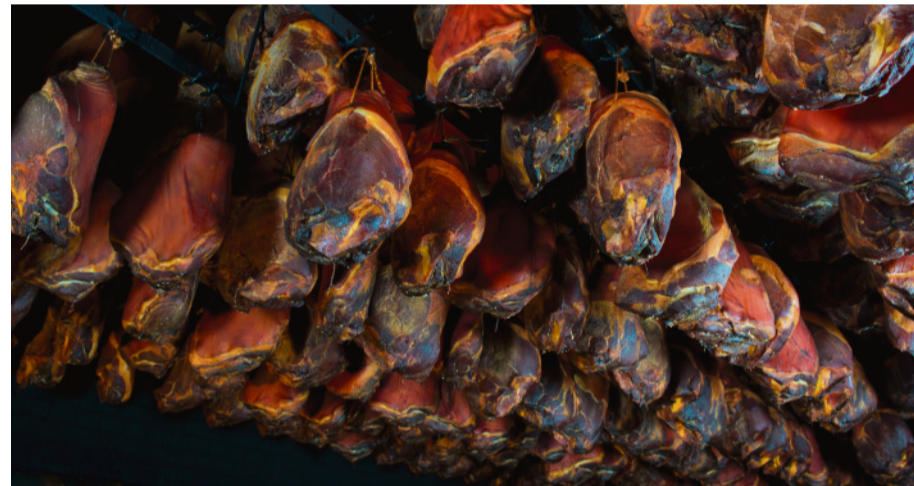
Wenn man auf dem Markt für Wurst- und Fleischwaren nach einem Trend im Corona-Jahr 2020 fragen würde, könnten Sie einen benennen?

Zu Hause kochen liegt im Trend, und das hat Corona erheblich verstärkt. Als eine vielfältig

einsetzbare Zutat für verschiedene Gerichte ist der Schinkenwürfel deshalb in diesem Jahr stark nachgefragt worden. Dieser Absatzschub betrifft sicherlich viele klassische Zutaten. Daneben verzeichnen wir eine hohe Nachfrage nach spanischem Serrano Schinken. Das ist aber letztlich wenig überraschend, wenn man bedenkt, dass Spanien Reiseziel Nummer eins der Deutschen ist. Wer aus dem Urlaub zurückkehrt oder in diesem Jahr auf die Spanien-Reise verzichten musste, möchte spanisches Lebensgefühl zu Hause erleben.

Der Siegeszug der Schinkenwürfel – deutet das auf einen positiven Corona-Effekt für den Schinken-Markt hin?

Aufgrund der Gesamtsituation haben es die Hotellerie und Gastronomie sehr schwer,



Im B&P-Interview: Stephan Holst, Marketingleiter bei Bell Deutschland, über die Auswirkungen von Corona auf den Markt. Das Foto oben zeigt die Katenschinkenproduktion in Meckelfeld.

Fotos: Bell

und die Spargel- und Schinkenzeit von April bis Juni 2020 ist in der Gastronomie in großen Teilen ausgefallen. Insofern ist die Situation sehr unterschiedlich. In Summe aber kein Marktrückgang und das ist in unruhigen Zeiten schon positiv zu bewerten.

Es gibt also zwei Seiten der Medaille – einerseits Zuwächse, andererseits weniger Geschäft. Welche Bilanz ziehen Sie für das zurückliegende Ausnahmejahr?

Angesichts der vielen Unsicherheiten ist man gut beraten, erst am 31. Dezember ein Resümee zu ziehen. Ich selbst erhoffe mir, dass die Wertschätzung für die Lebensmittelindustrie und ihre Mitarbeiter beibehalten wird. In einer der schwersten Krisen der deutschen Nachkriegsgeschichte wurde und wird Außergewöhnliches geleistet, und die

Menschen werden täglich mit einer Vielfalt an hochwertigen Nahrungsmitteln versorgt. Und das gilt übrigens auch für die vielgescholtene Fleisch- und Wurstwarenindustrie.

Bell Deutschland hat sich mittlerweile vom Wurstwarengeschäft getrennt und konzentriert sich in diesem Segment nun auf den Schinken. Wie in B&P unter dem Titel „Klimawandel an der Schinkentheke“ schon einmal ausführlich berichtet, ist der mediterrane Serrano auf dem Vormarsch. Hat sich diese Entwicklung verfestigt?

Serrano ist die beliebteste Sorte unter den internationalen Rohschinken in Deutschland. Insofern war es eine kluge Entscheidung, bereits 2005 mit einer eigenen Produktionsstätte in der Nähe von Toledo, die

Produktion für den deutschen Markt selbst in die Hand zu nehmen. Mittlerweile sind es drei Fabriken in Spanien für Schinken und spanische Wurstwaren, die organisatorisch zu Bell Deutschland gehören und quasi aus Meckelfeld gesteuert werden.

Was tut Bell, um das Produkt präsent zu halten. Und welche Rolle spielen dabei die digitalen Plattformen, die zunehmend an Marketing-Gewicht gewinnen?

Mit einer breit angelegten Verbraucher-Kampagne haben wir den Fokus auf unsere mediterrane Schinken-Spezialität gelegt. Über Plakatwerbung, Rezeptservice, Gewinnspiele und Social Media geben wir zahlreiche Verzehranregungen und Rezepte rund um die kulinarische Themenwelt der spanischen Tapas. Tapas sind in Spanien ein beliebter Imbiss, der auch außerhalb der regulären Mahlzeiten genossen wird. Besonders als Appetithappen in geselliger Runde sind Tapas mit Serrano Schinken einfach nur lecker.

Könnte man sagen „Serrano ist der neue Katenschinken“? Die Frage kommt natürlich nicht zufällig, denn speziell im Stammwerk Seevetal wird der Katenschinken produziert – Serrano ist markentechnisch geschützt und braucht zudem die Mittelmeerluft, die haben wir hier nicht. Gibt es Veränderungen, die den Standort im Landkreis Harburg betreffen?

Veränderungen bei Abraham Katenschinken? Wer will denn sowas? Das machen wir sicher nicht, unser Qualitätsanspruch bleibt unverändert. Seit 1981 – also seit fast 40 Jahren – wird in Meckelfeld Abraham Katenschinken hergestellt, und das soll auch so bleiben.

Karen Ulrich
IMMOBILIEN

MIT SICHERHEIT GUT BERATEN

Karen Ulrich
DEKRA zertifizierte
Sachverständige
D1 Standard EFH/ZFH

Winsener Landstr. 18
21217 Seevetal

04105 - 55 44 55

DEKRA Standard
Sachverständiger für
Immobilienbewertung D1
Standard EFH / ZFH
www.dekra-siegel.de

DEKRA
zertifiziert
gültig bis 10/2023

- ◆ BEBAUBARKEITEN
- ◆ IMMOBILIENVERKAUF
- ◆ GRUNDSTÜCKSAUFTEILUNG
- ◆ BEWERTUNG & BERATUNG
- ◆ VERMIETUNG & VERWALTUNG
- ◆ IMMOBILIENRENTE

Sie stellen die Volksbank Lüneburger Heide eG neu auf: die Vorstandsmitglieder Ulrich Stock (links), Stefanie Salata und Gerd-Ulrich Cohrs.

Foto: VBLH



Volksbank Lüneburger Heide eG: So reagiert der Vorstand auf die veränderten Anforderungen der Kunden

Drei Impulse weisen den Weg in die Zukunft

Corona sorgt an vielen Fronten für Veränderung – das gilt auch für die Volksbank Lüneburger Heide eG. Nach dem Motto „Verändern heißt gemeinsam Neues gestalten“ reagiert die Bank auf die sich ändernden Bedürfnisse ihrer Kunden. Der Anspruch lautet dabei, Präsenz vor Ort und digitale Erlebnisse zu verknüpfen. Ziel ist es, vielfältige Kommunikationswege auszubauen. Gleichzeitig gilt es, die Qualitätsberatung in den neu zugeschnittenen Regionen Buchholz-Nordheide, Winsen-Seevetal, Lüneburg-Hanstedt/Salzhausen sowie dem Heidekreis auf eine höhere Stufe zu stellen. Schon vor der Pandemie fanden viele Gespräche, ein reger digitaler Austausch sowie Kundenbefragungen statt. Sie brachten zahlreiche Anstöße, aus denen die Volksbank Lüneburger Heide eG jetzt drei Kernimpulse im Markt für ihre Kunden umsetzt.

Volksbank Lüneburger Heide eG, ihren Kunden den für sie passenden Berater zur Seite zu stellen.

■ Ein wichtiger Baustein ist der „Fokusmarkt Baufinanzierung“. Die Bank hat hierfür ein Spezialistenteam. In bewegten Märkten sind schnelle Entscheidungen für Kunden extrem wichtig. Digitale Informationen und Kommunikationsangebote komplettieren die bestehenden Zugangswege.

■ Im Bereich „Private Banking“ stärkt die Volksbank die generationsübergreifende Beratungskompetenz auf regionaler Ebene. Daraus ergibt sich eine finanzielle Lebensbegleitung für das gesamte Familienvermögen im Sinne des „Genossenschaftlichen Private Banking“. Ziel ist es, eine bedarfsgerechte Rendite zu gestalten und dabei mögliche Risiken kalkulierbarer zu machen.

■ Der Bereich „Mittelstand“ bildet weitgehend das erfolgreiche Firmengeschäft der Volksbank ab, das weiter ausgebaut werden soll. Die Kontinuität in der Beziehung zu Unternehmerfamilien und Finanzierung von Investitionen wird von der Volksbank Lüneburger Heide eG als starker Kern ihrer genossenschaftlichen Werte empfunden.



Impuls 1 „Vielfalt der Kommunikation“

Der erste Impuls liegt in einer neuen Vielfalt der Kommunikation. Das kann der Besuch einer Filiale, das Telefonat, der Chat oder der neue „VideoService“ sein. Das Angebot „VideoService“ wurde – wie bereits in B&P berichtet – in der Filiale Ramelsloh getestet. Nach erfolgreicher Testphase eine vielversprechende Möglichkeit, deutlich umfassendere Öffnungszeiten mit umfangreichen Serviceleistungen anbieten zu können. Der „VideoService“ erlaubt es dem Kunden, sein Anliegen direkt über das bankeigene DialogCenter zu kommunizieren. Die speziell ausgebildeten Mitarbeiter sind durchgehend montags bis freitags von 8 bis 18 Uhr erreichbar. Das DialogCenter ist für die Kunden zum digitalen, einfachen und kompetenten Anlaufpunkt geworden. Und noch eine Erkenntnis: Telefon- und Videokonferenzen sind nicht nur benötigt, sondern auch gewünscht. So kann zum Beispiel der Berater aus der Filiale heraus direkt mit seinem Kunden zu Hause oder im Unternehmen sprechen. Die Filiale bleibt auch in Zeiten der zunehmenden Digitalisierung ein fester Bestandteil der Kundenkommunikation. Das gilt insbesondere für alle komplexen Beratungen von Privatkunden. Die Volksbank Lüneburger Heide eG wird in den kommenden Jahren ihr Filialnetz weiter an die tatsächlichen Bedürfnisse ihrer Kunden anpassen und alle zukunftsfähigen Standorte sichern. Corona-bedingt bleiben jedoch die Öffnungszeiten an den kleineren Standorten voraussichtlich noch bis zum Jahresende 2020 eingeschränkt.



Impuls 3 „Erweiterung des Angebots“

Der dritte große Impuls ergibt sich aus einer gezielten Angebotserweiterung. Ein wesentlicher Schritt erfolgte über den Aufbau von Spezialisten für die Baufinanzierung und in der Gewerbekundenbetreuung. Einfacher und schneller soll es werden, und so können Finanzierungszusagen per Videoberatung oder Vor-Ort-Beratung für Baufinanzierungen direkt erfolgen. Online ist darüber hinaus zum Beispiel das Angebot der „VR Smart Finanz“ nutzbar. Hier bietet sich eine schlanke Kreditlösung, die kleinen und mittelständischen Unternehmen finanzielle Freiräume verschafft. Angebote online bietet die Volksbank außerdem für EasyCredit, Girokonto-Beantragung oder zur Bestellung von Kreditkarten an. Zum Ende des Jahres erwarten die Firmenkunden dann ebenfalls noch viele Neuerungen in der VR BankingApp. Für die Privatkunden folgen diese im Laufe des kommenden Jahres.

Die ersten Erfolge geben der Bank Recht. Sie verzeichnet ein erfreulich verstärktes Kreditwachstum (davon ist nur ein geringer Teil Corona-bedingt) sowie einen Anstieg der Mitgliederzahlen auf rund 80000 Teilnehmer.

» Web: <http://www.vblh.de>



Impuls 2 „Qualitätsberatung in den Regionen“

Der zweite große Impuls liegt in der Schaffung der neuen eingangs erwähnten Regionalstrukturen. Die Bereiche „Regionale Betreuung“, „Mittelstand“ sowie „Private Banking“ erfahren dadurch eine bessere Vernetzung. Die neue Ausrichtung ermöglicht es der

» Aktuelles von der Vertreterversammlung: <https://www.vblh.de/meine-bank/aktuelles-regionales/presse/presseberichte/oktober-2020/vertreterversammlung-2020.html>

Ihre zukünftigen Mitarbeiter*innen sind nicht in der Cloud, sondern bei uns in Buxtehude.

Duales Studium an der hochschule 21 – in Sachen Features für Sie nur von Vorteil:

| | |
|-----------------------------------------------------|-------------------------------------------------|
| ■ Motivierte und leistungsstarke Fachkräfte | ■ Hohe Praxisorientierung |
| ■ Training on the Job | ■ Wirtschaftsnaher, effizienter Wissenstransfer |
| ■ Gezielte Bindung qualifizierter Mitarbeiter*innen | ■ Verlässliche Präsenzzeiten |

Eine Hochschule – viele Möglichkeiten.
Für Ihren Unternehmensnachwuchs auf höchstem Niveau.

www.hs21.de
genial. dual.

Die Arbeitsplätze von Teamassistentin Susanne Fitschen und Servicetechniker Matthias Hauschild bei HIT Computer in Harsefeld bilden das Handwerkszeug für IT-Spezialisten ab. Im Homeoffice darf es, je nach Ausstattung, auch etwas weniger „Cockpit“ sein.

Fotos: Ines Hardtke-Arndt



Top-Idee aus Harsefeld



Sie statten das Homeoffice aus und sorgen für Sicherheit: HIT-Inhaber Hartwig Tietjen (rechts) und Matthias Hauschild.

Foto: Tobias Pusch

digital
KONKRET

digital@business-people.de

Die Grundpfeiler des Homeoffice

Damit das Arbeiten im Homeoffice möglichst reibungslos klappt, sollten diese Technologien zur Verfügung stehen:

Video-Konferenzen, beispielsweise via Microsoft Teams, Zoom oder GoToMeeting.

Cloud-Telefonanlage, die virtuelle Telefonanlage in der Wolke. Sie ermöglicht direkte Verbindungen bei Eingang- und Ausgangsgesprächen mit der Büro-Telefonnummer – und das auch über das mobile Telefon. Die angezeigte Rufnummer kann von Fall zu Fall variiert werden.

Anwesenheits-System, um zu sehen, welche Mitarbeiter gerade verfügbar sind.

Kalender-Freigabe, damit die Planung von Meetings und anderen Terminen per Knopfdruck erfolgen kann.

Chat-Modul für eine rasche schriftliche Kommunikation zwischen Einzelnen und in Gruppen.

Das Homeoffice zum Mieten

B&P VOR ORT: HIT Computer bietet flexible Komplettpakete und sorgt für Sicherheit im Datenverkehr

Es gibt ein Phänomen, dem Hartwig Tietjen immer wieder begegnet, und das ihn regelmäßig den Kopf schütteln lässt. Der Inhaber der HIT Computer GmbH & Co. KG aus Harsefeld beschreibt es so: „In der Firma schließt man sämtliche Eingänge ab, aber zu Hause feiert man den Tag der offenen Tür.“ Was der IT-Sicherheitsexperte damit meint: Während Firmennetzwerke oft gut gesichert werden, sind die Geräte der Mitarbeiter im Homeoffice für Schadsoftware offene Scheunentore. „Eine Thematik, die gerade in Corona-Zeiten an Bedeutung gewinnt“, so Tietjen. „Etwa 70 bis 80 Prozent der Angestellten im Homeoffice arbeiten nach unseren Erfahrungen mit privaten Geräten und stellen

somit ein erhebliches Sicherheitsrisiko dar.“ Dabei sind sichere Homeoffice-Arbeitsplätze kein Hexenwerk – zumindest nicht für Kunden der HIT Computer. „Wir bieten solche Systeme auf monatlicher Basis zum Mieten an. Der Arbeitsplatz umfasst beispielsweise den Rechner, ein bis zwei Monitore, Tastatur, Maus, Headset und alle anderen benötigten Komponenten“, sagt Matthias Hauschild, der bei der HIT solche Systeme aufsetzt und zu den Kunden bringt. Dank der flexiblen Vertragslaufzeiten kann auf diese Weise auch erst einmal risikolos getestet werden, ob Homeoffice im eigenen Unternehmen überhaupt funktioniert. „Wenn man das System nach drei Monaten nicht mehr benötigt, dann gibt man es

einfach zurück. Sei es, weil man die Mitarbeiter doch lieber vor Ort haben möchte oder weil der Anlass für das Homeoffice weggefallen ist“, so Hauschild.

Testen ohne Risiko

Zum ultimativen Rundum-Sorglos-Paket wird das Angebot dann, wenn man noch das Managed-Service-Paket dazu bucht. „Dieses ist ein Teil der umfangreichen Wartung, der weit über das konventionelle IT-Monitoring hinausgeht“, so Tietjen. Durch den Service werden Systemausfälle, Störungen oder Engpässe der Netzwerkumgebung frühzeitig erkannt und abgewendet. Auch regelmäßige Updates gehören zu dem Paket dazu, ebenso wie eine permanente Überwachung unternehmenskritischer Daten und der Systemsicherheit. „Wenn auf einem der Firmenrechner beispielsweise der Virenschutz deaktiviert wird, dann geht bei uns ein Lämpchen an und wir können per Fernzugriff sofort handeln. Und zwar rund um die Uhr“, so Hauschild.

Virenschutz – auch auf dem Rechner

Die Kosten für so eine Komplett-Ausstattung auf höchstem Sicherheitsniveau sind laut Tietjen „erstaunlich niedrig“. Vor allem auch dann, wenn man sie in Relation zu den Kosten setzt, die durch einen Angriff mit Schadsoftware entstehen können. Das Bundeskri-

minalamt warnte jüngst davor, dass deutsche Wirtschaftsunternehmen aller Größen verstärkt im Fokus von Cyberkriminellen weltweit stehen. Ihr Ziel sei es, Daten, Informationen und Know-how zu stehlen oder die Firmen zu erpressen. Laut dem Branchenverband Bitkom verursachten kriminelle Attacken auf deutsche Unternehmen Rekordschäden von zuletzt 102,9 Milliarden Euro. Binnen zwei Jahren habe sich das Volumen damit fast verdoppelt. Drei Viertel der Firmen waren demnach in jüngerer Zeit sicher von Angriffen betroffen, weitere 13 Prozent vermuten dies.

„Eine schmerzhaft Erfahrung“

„Wir können diese Einschätzung nur bestätigen“, so Tietjen. „Erst kürzlich wurden wir von einem Unternehmen aus der Region zur Hilfe gerufen, bei dem eine Schad-Software sämtliche Daten verschlüsselt hatte“, so der IT-Experte. Erst gegen eine massive Lösegeldzahlung wurde der Code zum Entschlüsseln durch die Kriminellen herausgerückt. „Diese schmerzhaft und überaus kostspielige Erfahrung hätte man sich mit der richtigen Systembetreuung ersparen können“, so Tietjen. Wer seine IT-Sicherheit den Harsefeldern anvertraut, setzt übrigens auf einen Anbieter, der bereits seit 15 Jahren erfolgreich am Markt aktiv ist.

» Web: <https://hit-computer.com/>

Checkliste: Mobiles Arbeiten – aber sicher!

- Sind alle Endgeräte mit einem Passwort geschützt?
- Sind regelmäßige Updates gewährleistet, vor allem auch bei den Sicherheitsprogrammen?
- Erfolgt die Datenübertragung innerhalb des Firmennetzes ausschließlich über einen gesicherten Tunnel (VPN)?
- Gibt es eine Sichtschutzfolie für Laptops, die vor neugierigen Blicken beim Arbeiten in der Öffentlichkeit schützt?
- Sind die Mitarbeiter in grundlegenden Sicherheitsfragen unterwiesen, sodass beispielsweise Passwörter in der eigenen Wohnung nicht öffentlich sichtbar aufbewahrt werden (Stichwort: Klebezettel am Monitor)?

BUXTEHUDE HILFT!

eine online Übersichtsplattform

- **HANDEL VOR ORT STÄRKEN**
-> Angebote lokaler Unternehmen
- **NACHBARSCHAFTSHILFE**
-> anbieten und Hilfe bekommen
- **ÜBERSICHT LOKALER HILFSINITIATIVEN**
- **WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG**
-> Corona-Hilfen für Unternehmen
- **VOR ORT FAIR ÄNDERN**
-> Nachhaltiger Handel & Konsum

GESAGT GETAN!
Stadtmarketing
Buxtehude

HANSESTADT
BUXTEHUDE

BUXTEHUDE HILFT!
Die zentrale Welle der Corona-Pandemie werden wir uns überwinden, und wir werden uns auf die Bereiche des öffentlichen und privaten Lebens zurückfinden. Doch heute ist es wichtig, zusammenzukommen – und insbesondere gegenüber den Unternehmen und Betrieben in der Stadt zu handeln, welche aufgrund des Beschränkungen nach überfordert sind, oder sogar im (zeitlichen) Ausfall sind. Lassen Sie Ihre Wertschöpfung gemeinsam sichtbar werden!

BUXTEHUDE-HILFT! – eine Übersicht-Plattform
Auf BUXTEHUDE-HILFT! erhalten Sie aktuelle Informationen, von der lokalen Unterstützung mit z.B. Gutscheinen, oder der Planung von Aktivitäten und Lieferungen und Bräutigam unterstützen können.
Kommen Sie lokal und nachhaltig – gemeinsam schaffen wir das!

Angebote lokaler Unternehmen
Angebote lokaler Hilfsinitiativen
Wirtschaftsförderung Buxtehude

www.buxtehude-hilft.de

BUXTEHUDE HILFT!



Helios startet Corona-Video-sprechstunde

Neues digitales Angebot zur Abklärung einer Covid-19-Infektion

Grippe, Erkältung oder doch Corona? In der neuen Corona-Video-sprechstunde von Helios beraten Ärzte persönlich zu einer eventuellen Covid-19-Infektion. Mit einem Klick können Patienten schnell und einfach einen persönlichen Videosprechstunden-Termin online buchen. Trotz des aktuellen Lockdown light sollten Arzttermine nicht aufgeschoben werden. Gerade in der Grippe- und Erkältungszeit ist die Verunsicherung groß: Angesichts der aktuellen Corona-Pandemie stellt sich für viele Menschen die Frage „Ist es nur eine Erkältung oder ist es Corona?“. Mit der Corona-Video-sprechstunde bietet Helios deutschlandweit ab sofort die Möglichkeit, bei Symptomen eine eventuelle Covid-19-Infektion bei den teilnehmenden Helios-Ärzten zunächst online abklären zu lassen. Das digitale Angebot sorgt dafür, dass Menschen mit dem Verdacht auf eine Corona-Infektion zunächst keine Arztpraxis oder Klinik aufsuchen. Zudem soll so der Zugang zu medizinischen Informationen rund um das Corona-Virus erleichtert werden. Mit dem digitalen Angebot möchte Helios den Bedenken der Menschen begegnen, im Fall einer möglichen Infektion mit dem Corona-Virus eine Arztpraxis oder Klinik aufzusuchen. „Die Videosprechstunde ist ein moderner und sicherer Weg der Arztkonsultation. Gerade jetzt geht es uns darum, Patienten, Mitarbeiter und vor allem Risikogruppen in Gesundheitseinrichtungen vor einer Corona-Infektion zu schützen und gleichzeitig denen zu helfen, die den Verdacht einer Covid-19-Infektion haben“, erklärt Enrico Jensch, COO Helios, die Intention des neuen Angebotes. Die Videosprechstunde wird von Ärzten aus den Medizinischen Versorgungszentren (MVZ) von Helios durchgeführt, die Kosten dafür übernimmt in diesem Fall die Krankenkasse.

■ Termine buchbar unter www.helios-gesundheit.de/coronavideosprechstunde



Die ioki GmbH wird das Shuttle-On-Demand-Versuchsangebot in der Elbmarsch trotz Corona durchziehen. Foto: ioki

„Für eine Entwarnung ist es noch zu früh“

Netzwerken im Corona-Modus: Dr. Olaf Krüger, Vorstand der Süderelbe AG, über die Auswirkungen und die offenen Fragen

Für Gesellschaften wie die Süderelbe AG ist die Corona-Krise ein Angriff auf einen Lebensnerv. „Als Wirtschafts- und Regionalentwicklungsgesellschaft im Hamburger Süden leben wir nicht zuletzt vom Netzwerken. Das funktioniert zwar auch online, aber eben nur begrenzt. Gerade die Gespräche, die sich am Rande von Veranstaltungen ergeben, setzen oftmals wichtige Impulse. Da entstehen Themen, an die man vorher gar nicht gedacht hat. Das fällt jetzt fast völlig unter den Tisch“, kommentiert Dr. Olaf Krüger die Situation im Rahmen einer Videoschaltung mit B&P. Trotz allem hat sich gerade die Süderelbe AG mit Elan auf den Weg der Digitalisierung begeben und neue Formate ausprobiert.

Dass Veranstaltungen, Info-Abende und Diskussionsrunden im Real-Modus nur eingeschränkt bis gar nicht möglich sind, ist die eine Seite. Die andere: Auch Projekte, die nach wie vor durchgeführt werden, starten ein wenig stiller, weil geplante Informationsveranstaltungen und Arbeitstreffen derzeit nicht möglich sind. Ein Beispiel ist der „Shuttle-On-Demand Verkehr“, dessen Start in der B&P-September-Ausgabe bereits angekündigt wurde. Das Shuttle-On-Demand Projekt in der Elbmarsch und in Winsen/Luhe zählt zu den Positivposten der SAG-Bilanz 2020. Krüger: „Auch wenn die für Mitte November geplanten Auftaktveranstaltungen aufgrund des er-



Dr. Olaf Krüger, Vorstand der Süderelbe AG, zieht eine gemischte Bilanz und vermisst vor allem die direkten Kontakte.

neuten Lockdowns nicht stattfinden konnten, wird der Shuttle-Betrieb planmäßig mit dem Fahrplanwechsel am 13. Dezember gestartet. Den Öffentlichen Personennahverkehr stellen wir ja auch nicht ein, auch wenn nach Aussage der Beteiligten rund 70 Prozent weniger Menschen ihn derzeit nutzen. Nach Aussage der ioki GmbH, die bereits einige Shuttle-On-Demand Verkehre in Hamburg betreibt, liegt der Fahrgastrückgang dort nur bei 50 Prozent. Offensichtlich bevorzugen die Menschen in Corona-Zeiten einen kleinteiligeren Öffentlichen Nahverkehr.“

Insgesamt führt Corona allerdings dazu, dass die politisch forcierte Abkehr vom Individualverkehr ins Stocken geraten ist. Wer kann, fährt mit dem eigenen Auto, und dann nicht selten mal wieder in den Stau. Der gilt vielen Pendlern jedoch als weniger bedrohlich als eine Fahrt in der vollbesetzten S-Bahn. Vor diesem Hintergrund muss man die Ergebnisse des Feldversuchs „Shuttle-On-Demand“ in der Corona-Pandemie laut Krüger sicher anders bewerten als in normalen Zeiten. Das Projekt in der Elbmarsch gehört zu einem ganzen Strauß von Maßnahmen, deren Ergebnisse in den ITS-Weltkongress einfließen, der im Herbst 2021 in Hamburg stattfinden wird und Experten, Fachpublikum und Interessierte aus der ganzen Welt nach Hamburg locken soll.

Ein anderes Thema der Süderelbe AG: der Fachkräftemangel. Krüger: „Die durch Corona ausgelöste Arbeitslosigkeit ist eher branchenspezifisch. Im Bereich IT und Handwerk werden Fachkräfte nach wie vor gesucht.“ Die Marktlage könne sich allerdings ändern, wenn Unternehmen wie zum Beispiel Airbus – derzeit sind 70 Prozent der Belegschaft in Kurzarbeit – nicht schnell genug Tritt fassen. Das könne noch zu einer Entlassungswelle führen. Krüger: „Dann haben wir eine neue Lage.“ Sein Fazit nach fast neun Monaten akuter Pandemie: „Für eine Entwarnung ist es noch zu früh.“ wb

» Web: www.suederelbe.de

Sechs gute SAG-Nachrichten in der Krise

■ **Stichwort Digitalisierung** Die Süderelbe AG hat einen großen Schritt im Hinblick auf die Digitalisierung gemacht. Die Mitarbeiter arbeiten selbstverständlich im Homeoffice, Veranstaltungsformate funktionieren digital über YouTube oder andere Kanäle. Workshops und Sitzungen werden ebenfalls online durchgeführt. Der „BANEW Matching Abend“ (Business Angels) findet jetzt digital aufs ganze Jahr verteilt statt.

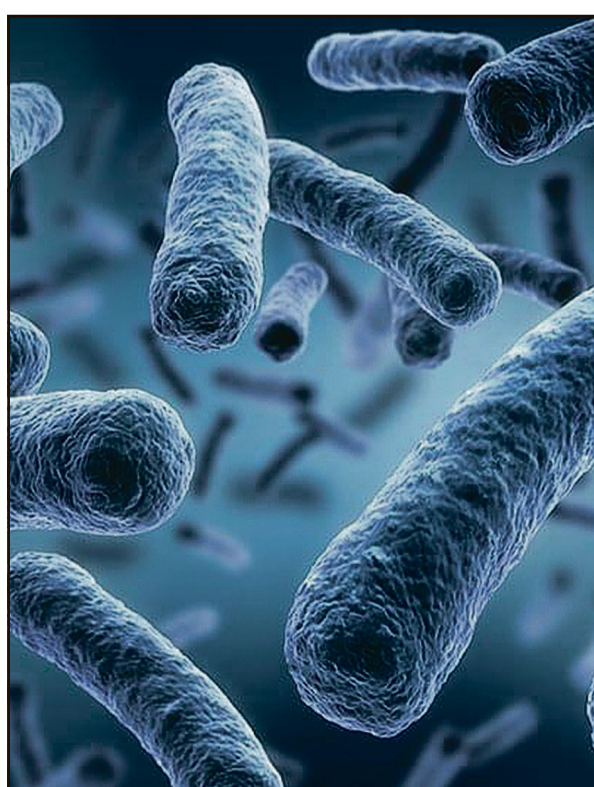
■ **Stichwort Kreativität** Dirk Lehmann, Aufsichtsratsmitglied und Aktionär der Süderelbe AG, sieht in der Corona-Krise Chance und Risiko. Sein in Winsen beheimatetes Unternehmen eCap Mobility, das nahezu jedes Wunschfahrzeug zum umweltfreundlichen Elektromobil ausbaut, hatte sehr schnell deutliche Auftragseinbußen zu verzeichnen und damit die Hälfte des Jahresumsatzes verloren. Neben der Nutzung des Kurzarbeitergeldes und dem Stopp einiger geplanter Investitionen hat Lehmann aus der Not eine Tugend gemacht und einen Webshop entwickelt: <https://ecap-shop.com/>

■ **Stichwort Jubiläum** Der langjährige SAG-Aktionär Willi Meyer Bauunternehmen feiert trotz Corona sein 160-jähriges Bestehen. Mit Standorten in Uelzen, Lüneburg, Hamburg, Kiel, Braunschweig sowie Berlin und Falkensee zählt die Unternehmensgruppe heute zu den bedeutendsten Arbeitsgebern in der Region und kennt sich aus mit dem Entwickeln, Planen und Bauen von Bauwerken. Unter dem Leitgedanken „Zusammen Bauen“ setzt Per Carsten Meyer gleichermaßen auf die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit seinen Kunden als auch auf die Wertschätzung, den Zusammenhalt und die Persönlichkeitsentwicklung seiner rund 370 Mitarbeiter. YouTube: <https://www.youtube.com/watch?v=rW9sGd3kzhY>

■ **Stichwort Glück gehabt** Die Strandkorbprofis aus Buxtehude haben aufregende Monate hinter sich. Strandkörbe sind der letzte Schrei in Corona-Zeiten. Urlaub im eigenen Garten war für viele das Motto des vergangenen Sommers. Und damit es dort schön ist, gönnt man sich mal einen Strandkorb. Es zahlte sich aus, dass das Unternehmen in den vergangenen Jahren ins Online-Marketing investierte. Durch Corona hat sich der Umsatz vervierfacht.

■ **Stichwort Mobilität 1** Corona konnte dem größten deutschen Reallabor-Projekt zum Thema Mobilität aller Zeiten nichts anhaben. Das Bundesverkehrsministerium hielt an seiner Förderzusage fest. Vom Teilprojekt 5 profitiert die Süderelbe-Region: Ab Dezember fährt ein Shuttle-On-Demand Verkehr mit dem Namen „elbMOBIL“ in der Elbmarsch bis Winsen. Das Ziel: Die Menschen trotz schlechter ÖPNV-Anbindung zum Ziel bringen, ganz ohne eigenes Auto und umweltfreundlich.

■ **Stichwort Mobilität 2** Um die Mobilitätsalternativen in der gesamten Metropolregion Hamburg so zu entwickeln, dass jeder auf sein Auto verzichten kann und alternativ mit öffentlichen Verkehrsmitteln pünktlich und reibungslos zur Arbeit kommt, fordern Christoph Birkel, Geschäftsführer des hit-Technopark, Dr. Olaf Krüger, Vorstand der Süderelbe AG, und Franziska Wedemann, Vorsitzende des Wirtschaftsvereins für den Hamburger Süden, einen S-Bahn-Ring für Hamburg, der den Hamburger Süden miteinschließt. Das würde nicht nur die Mobilitätssituation in der gesamten Süderelbe-Region entschärfen, sondern auch die immer weiter eskalierende Situation am Hamburger Hauptbahnhof entspannen.



Legionellen ein oft unterschätztes Thema!

Wir bieten Ihnen Trinkwasseranalysen zu fairen Konditionen an.

- Zusammenarbeit mit einem akkreditierten Labor
- Untersuchung von Trinkwasser auf Legionellen nach UBA-Empfehlung
- Mikrobiologische und chemische Untersuchungen nach TrinkwV
- Prüfung von Nasswäschern auf Gesamtkeimzahl, Legionellen und optional Pseudomonas aeruginosa gemäß 42. BImSchV
- Maßnahmenergreifung bei Legionellenbefall
- Ansprechpartner für Industrie und Gemeinden/Städte (z.B. Duschen in Sporthallen)

Bei Nichteinhaltung der gesetzlichen Vorgaben drohen empfindliche Strafen. Bei Fragen oder für Informationen kontaktieren Sie uns gern!



Industrie-Service Stade

Wenn Banken plötzlich zögern...

INTERVIEW So steuern Imentas und die bauwelt Delmes Heitmann durch die Krise – Mit Alexander Delmes und Stephan Willhaus



Projekt- und Finanzierungsberater Stephan Willhaus (links) von der Imentas Immobilienpartner GmbH und Alexander Delmes, geschäftsführender Gesellschafter der bauwelt Delmes Heitmann, im Gespräch über Probleme und Potenziale von Unternehmen in Zeiten von Corona.

Foto: Tobias Pusch

Solide Mittelständler wie die bauwelt Delmes Heitmann steuern dank ihrer Substanz und ihrer Routine weitestgehend unbeschadet durch die Corona-Krise. Im Januar wird der geschäftsführende Gesellschafter Alexander Delmes sogar einen neuen Standort eröffnen (siehe auch Seite 20). Doch gerade im Bereich der Unternehmensfinanzierung kann sich inzwischen auch ein Blick auf neuartige Strategien lohnen, wie Stephan Willhaus, Immobilien- und Finanzierungsexperte beim Harburger Projektentwickler Imentas aufzeigt. Sie beantworteten die Fragen von B&P-Mitarbeiter Tobias Pusch.

Herr Delmes, Sie betreiben den größten Baustoffhandel in der Region Hamburg. Welche Auswirkungen hat die Corona-Krise auf Ihr Geschäft?

Viele Privatpersonen haben gleich zu Beginn der Krise damit begonnen, an Heim und Haus zu puzzeln und sind deswegen zu uns gekommen. Aber das Negative war: Im Bereich großer Bauprojekte, für die wir Baustoffe liefern, war von heute auf morgen alles zu Ende, weil die ausländischen Arbeitskräfte wegen der Grenzschließung fehlten.

Können Sie bereits absehen, wie Sie am Jahresende dastehen werden?

Unsere zehn Standorte sind unterschiedlich aufgestellt. Die ländlichen, wo mehr Hausbesitzer einkaufen, liegen 15 bis 20 Prozent im Plus. Aber die Standorte, die stärker im Objektgeschäft tätig sind, verzeichnen Rückgänge von fünf Prozent oder mehr. Und deren Anteil am Umsatz ist natürlich größer.

Wird es also eine Null werden, sei es eine rote oder eine schwarze?

Wir bezeichnen uns derzeit als glücklichen Gewinner. Wir sind in der Lage, unser Unternehmen weiter zu betreiben. Selbst ein leichtes Minus wäre gefühlt ein großes Plus, im Vergleich zu dem, wie es andere getroffen hat.

Herr Willhaus, Sie waren 20 Jahre lang Firmenkundenbetreuer für Immobili-

kunden bei der Haspa. Seit Jahresbeginn sind Sie nun beim Harburger Projektentwickler Imentas an Bord und dort zuständig für Projekt- und Finanzierungsberatung. Wie ist in Ihren Augen die Lage für Unternehmer in Zeiten der Corona-Krise?

Hamburg kannte immer nur den einen Weg: nach oben. Im Tourismus sind die Zahlen gestiegen, der Flugzeugbau und der Hafen liefen stets gut. Doch mit einem Mal sind wir mit einer Sache konfrontiert, deren Auswirkungen wir noch gar nicht abschätzen können. Das gilt insbesondere für unsere Vorzeigebereiche.

Wie verhalten sich die Banken angesichts dieser Lage beim Thema Unternehmensfinanzierungen?

Die lokalen Sparkassen und Volksbanken sind dem Mittelstand tendenziell deutlich mehr zugetan als die Großbanken und haben auch schon viele große Stürme immer an der Seite der Mittelständler durchgestanden. Gleichwohl wird das Umfeld auch für sie um einiges rauer, zumal die Eigenkapitalanforderungen der EZB deutlich umfangreicher werden. Alle Banken müssen sich aktuell überlegen, welches „Klumpenrisiko“ sie eingehen. Wenn ich beispielsweise schwerpunktmäßig Finanzierungen in der Region Hamburg habe, dann ist das plötzlich ein „Klumpen“.

Erleben wir im Bereich der Banken also gerade eine Zeitenwende?

Ob es eine Zeitenwende ist, weiß ich nicht. Aber so wie jeder Unternehmer jetzt jede Investitionsentscheidung auf den Prüfstand stellt, machen das die Banken logischerweise auch. Aktuell gibt es beispielsweise viele Fragen dazu, wie sich der Bereich Büroflächen in Zeiten von Homeoffice entwickeln wird. Und wenn die Banken die aktuellen Risiken abschließend nicht beurteilen können, dann sagen sie: Vielleicht muss ich erst mal gucken, wie sich der Markt entwickelt. Da waren sie noch vor Kurzem weniger zögerlich.

Wie können Unternehmer diesem Trend begegnen und sich angesichts

vorsichtiger Banken ihre finanzielle Handlungsfähigkeit bewahren?

Was, glaube ich, zukünftig viel mehr Raum einnehmen wird, ist, dass der Unternehmer sich mit den Banken und Sparkassen überlegen muss, welche Investitionsentscheidungen getroffen werden. Ich muss mich als Unternehmer erklären und die Banken auf meine Reise mitnehmen.

Geht es manchmal auch einfach nur darum, die Assets eines Unternehmens gut aufzubereiten, damit die Banken diese erkennen?

Das ist sicherlich ein riesiges Thema: Was mache ich mit meinen Assets und welche Assets habe ich eigentlich? Grundsätzlich unterstelle ich jedem Unternehmer, dass er in seinem originären Geschäft gut aufgestellt ist. Aber ob das auch für alle anderen Bereiche gilt, die mit dazugehören, weiß ich nicht. Was ist zum Beispiel mit nicht notwendigem Anlagevermögen? In der aktuellen Situation kann man stille Reserven heben, um sich dadurch zusätzliche Beifreiheit zu verschaffen und einer drohenden wirtschaftlichen Schwäche zuvorzukommen.

Genau diese Dienstleistung bieten Sie seit Kurzem ja auch bei Imentas an. Wie heißt dieser Bereich?

Wir nennen das Unternehmerberatung, also nicht Unternehmensberatung. Wir stehen dem Unternehmer und der Unternehmerin zur Seite, um zu sagen: Guck mal links und rechts von Deinem eigentlichen Geschäftsbereich.

Können Sie ein paar Beispiele für unentdeckte Schätze nennen?

Primär geht es da natürlich um das Anlagevermögen. Wir heißen ja nicht umsonst Imentas Immobilienpartner. Das können freistehende Arealen sein oder vielleicht auch nicht mehr benötigte Büroflächen, die sich im Eigentum befinden. Verkaufen ist immer die einfachste Lösung, aber spannend ist ja die Frage: Was kann ich eigentlich noch damit machen?

Verstehen Sie sich als eine Art Sparringspartner für Unternehmer?

Willhaus: Absolut! Wir nehmen Unternehmer ernst, aber auch die Banken.
Delmes: Sparringspartner sind für Unternehmer wirklich wichtig. Wir haben da sogar ein eigenes Netzwerk für aufgebaut. Schon damals, als Herr Willhaus noch bei der Haspa gearbeitet hat, haben wir oft darüber gesprochen, wohin die Reise gehen soll.

Der Begriff des Sparrings kommt ja aus der Welt des Boxens. Ist das bisweilen also auch mit Schmerz verbunden?

Delmes: Wir haben ja Handschuhe, dann tut das nicht ganz so doll weh (lacht).
Willhaus: Wenn man sagt, dass das Sparring das Training ist, dann tut es vielleicht auch mal weh. Aber im Zweifel bringt es mich ja auch weiter, deswegen nehme ich die Schmerzen in Kauf.

» Web: www.imentas.de; www.bauwelt.eu

KOLUMNE

horeis  consult



Personal 4 you

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

Das sind die HR-Trends für 2021

Rückblickend auf das Jahr 2020 wurden Unternehmen bedingt durch die Maßnahmen zur Eindämmung der Corona-Pandemie quasi gezwungen, mobile Arbeitsstrukturen und digitale Prozesse voranzutreiben sowie neue Wege zur Kommunikation einzuführen. In diesem Zusammenhang wurde das Führen auf Distanz zu einer Herausforderung. Die umgesetzten Veränderungen waren keine unbekannt und teils sogar bestehende Forderungen von Arbeitnehmern, doch wurde die Einführung von Remote Work aufgrund von Unsicherheiten und vermeintlichen Kontroll- und Machtverlusten nicht vorangetrieben. Meine Prognose: Der Wandel in der Arbeitswelt wird die Prozesse im Personalwesen (Human Resources/HR) auch 2021 bestimmen.

1 Hybride Arbeitsmodelle

Die Corona-Krise hat dem Trend zum Mobil arbeiten einen enormen Schub gegeben. Nach anfänglicher Euphorie der Arbeitnehmer zeigt sich inzwischen, dass nur 15 Prozent nach Aufhebungen der Beschränkungen weiterhin Vollzeit von zu Hause aus arbeiten möchten. Etwa die Hälfte gibt an, dass die Arbeit im Homeoffice mit der Zeit weniger Spaß macht, 40 Prozent finden die Zusammenarbeit aus der Ferne schwieriger und 28 Prozent sind schneller abgelenkt. Am attraktivsten ist für die Mitarbeiter ein hybrides Arbeitsplatzmodell, bei dem sie teilweise im Büro präsent sind, jedoch gleichzeitig die Freiheit und Flexibilität haben, im Homeoffice zu arbeiten.

2 Führung auf Distanz

Das Arbeiten auf Distanz stellt auch die Führungskräfte vor Herausforderungen, um die Teams weiterhin zu motivieren und mental stabil zu halten. Niemand kann abschätzen, was der Corona-Herbst und -Winter bringen werden. Demnach ist es von immens hoher Bedeutung, Zuversicht auszustrahlen und Sicherheit zu vermitteln. Je berechenbarer und nachvollziehbarer das Handeln der Führungskraft vor Team erlebt wird, je transparenter und regelmäßiger die Mitarbeiter informiert und eingebunden werden, desto sicherer werden sich diese auch fühlen und umso erfolgreicher werden die Ergebnisse ausfallen. Es ist deshalb erforderlich, das Kontrollbedürfnis von Vorgesetzten durch eine gesunde, vertrauensvolle Haltung zu versetzen. Grundsätzlich sind die Mitarbeiter leistungswillig und motiviert, die gemeinsamen Ziele zu erreichen. Im Büro entsteht die Illusion, kontrollieren zu können, ob produktiv gearbeitet wird. Tatsächlich bekommen Führungskräfte allerdings nicht so viel davon mit.

Die fehlenden persönlichen Kontakte können eher zu einem Gefühl der Anonymität führen und auf Dauer die Identifikation mit Kollegen verringern. Verlässliche Regeln für die Zusammenarbeit, regelmäßige (virtuelle) Meetings und gute Erreichbarkeit sind Voraussetzungen, um diesen Entwicklungen entgegenzuwirken.

Ein guter virtueller Führungsstil zeichnet sich unter anderem durch die Fähigkeit aus, Medien und ihre Inhalte bezogen auf die eigenen Ziele und Bedürfnisse entsprechend sachkundig zu nutzen. Im digitalen Austausch hilft es, Medien situationsgerecht auszuwählen und die gängigen Programme wie MS Teams, Zoom oder Skype sicher zu bedienen. In manchen Situationen reichen sicherlich die eMail oder das Telefon als Kommunikationsmedium, in anderen ist es wichtig, die Reaktion der Gesprächspartner zu sehen. Es lohnt sich zudem das mediengerechte Verhalten der Mitarbeiter zu trainieren, insbesondere dann, wenn sie häufig Kontakt nach außen haben.

Einer guten Führungskraft gelingt es, sich selbst und andere zu managen. Genau diese Kompetenz benötigen die Mitarbeiter im Remote Office in Bezug auf Arbeitsorganisation, Zeitmanagement, Selbstmotivation, Stressmanagement, Definition von Zielen und Emotionsregulation. Gutes Selbstmanagement benötigt auch Disziplin in der Kontrolle von Ablenkungen und Routinen.

3 Fachkräftemangel

Trotz höherer Arbeitslosenquote und weniger Stellenangeboten, besteht ein stetiger Personalbedarf. Angesichts der demografischen Entwicklung hält der Mangel an qualifizierten Fachkräften in vielen Branchen trotz der Corona-Krise an. Besonders betroffen sind die Bereiche Handwerk, insbesondere Mechanik, Elektronik und Energie, Ingenieurwesen sowie Gesundheit und Bau. Gute Jobaussichten haben Informatikerberufe. Dagegen ist der Bedarf – aufgrund der Krise – enorm gesunken im Hotel- und Gastgewerbe, in der Reise- und Luftfahrtbranche sowie in der Veranstaltungs- und Kulturwirtschaft. Die Fähigkeiten, Fertigkeiten und Kompetenzen aus diesen Branchen können teilweise in anderen Fachbereichen eingebracht werden.

Der digitale Wandel und die Veränderungen auf dem Arbeitsmarkt werden das Personalmanagement maßgeblich beeinflussen. Sie haben die Chance, diese Prozesse aktiv mitzugestalten und voranzutreiben. Packen wir es an!

Personalwirtschaft, 20. Oktober 2020 „Hybride Arbeitsmodelle bevorzugt“

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

ZUSAMMENGROSS

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

 TeamMittelstand
www.teammittelstand.de

 AGA
Unternehmensverband
www.aga.de

Peter Schlosser · Sina Schlosser

Ihr Expertenteam für Spediteure und Frachtführer

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



Die wichtigsten Versicherungsangebote:

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

Standort Nummer elf: Hummelsbüttel

Zum 1. Januar 2021 wird die bauwelt Delmes Heitmann den alleingewonnenen Hamburger Standort Hummelsbüttel im Poppenbütteler Weg 31 übernehmen. Der Mietvertrag des jetzigen Betreibers, Bauking, läuft zum Jahresende aus. Der Standort in Hummelsbüttel, der seit 1934 durch das Hamburger Traditionsunternehmen Möller und Förster betrieben wurde, soll zukünftig in neuem Glanz erstrahlen und die bestehenden zehn Standorte der bauwelt ergänzen. „Der Standort Hummelsbüttel ist strategisch ausgesprochen gut gelegen und bietet uns die Möglichkeit, das Hamburger Stadtgebiet noch besser zu versorgen“, sagen Alexander Delmes und Dirk Heitmann, die geschäftsführenden Gesellschafter der Delmes Heitmann GmbH & Co. KG. „Wir sind bemüht, neue Mitarbeiter für den Standort zu finden und freuen uns, dort eine starke und kompetente Mannschaft auf die Beine zu stellen.“ Es werde sowohl der gewerbliche Kunde, vom großen Bauunternehmen über mittelständische Handwerksbetriebe bis zum mobilen Generalisten, wie auch der private Immobilienbesitzer kompetent beraten und bedient.

Vierte Auszeichnung in Folge

bauwelt Delmes Heitmann ist mit mehr als 125 Millionen Euro einer der umsatzstärksten Baustoffhändler in der Metropolregion Hamburg. Neben dem Hauptstandort und dem Fachhandel Dachbaustoffe, direkt an der A7 Abfahrt Hamburg-Marmstorf, gibt es drei weitere Standorte südlich der Elbe in Winsen, Buchholz und Hollenstedt, mit Glinde, Kirchwerder und Geesthacht drei Standorte im Hamburger Osten sowie zwei im Norden von Hamburg – in Norderstedt und Kaltenkirchen. Insgesamt beschäftigt die bauwelt Delmes Heitmann circa 400 Mitarbeiter. bauwelt wurde bereits vier Jahre in Folge vom „Hamburger Abendblatt“ als Hamburgs bester Baustoffhändler ausgezeichnet.



Er ist der Mann für Dachpflannen und Dachziegel: Sebastian Ziehe steht mitten in der Ausstellung auf dem Außenbereich an der Maldfeldstraße am bauwelt-Standort Harburg.

Foto: Wolfgang Becker

Baustoffe für Hamburgs höchsten Garten

bauwelt Delmes Heitmann liefert das Dachbau-Material für das spektakuläre Bunker-Projekt in Hamburg

Seit drei Jahren gehört der ehemalige Dachfachhändler Rath zur bauwelt – ein Spezialanbieter für Baustoffe rund ums Dach und Anlaufstelle für Dachdecker und Zimmerleute, aber auch ambitionierte Privatkunden. Leiter des Fachhandels Dachbaustoffe ist Sebastian Joneleit. Er zieht eine positive Bilanz: „Das Geschäft hat sich in diesen drei Jahren super entwickelt, vor allem weil wir vier Kollegen aus dem Bereich Holz in unsere Themenwelt integriert haben. Aktuell haben wir ein Team mit 22 Mitarbeitern und bieten nicht nur alles für das Dach, sondern auch alles unter einem Dach an.“

Sanierung oder Neubau?

Großaufträge wie diese sind auch für die bauwelt Delmes Heitmann etwas Besonderes und fallen aus dem Rahmen des „normalen Geschäfts“. Üblicherweise sind die Spezialisten von Sebastian Joneleit an der Maldfeldstraße in Beckedorf/Seevetal (direkt neben der bauwelt-Zentrale) Ansprechpartner für jeden, der Dach-Expertise braucht. Sie sorgen für das Baumaterial und stehen beratend zur Verfügung – speziell auch, wenn neue Produkte in den Markt eingeführt werden. Joneleit: „Ob Sanierung oder Neubau – wir arbeiten mit unseren Kunden die Lösung, die passt.“ Einer seiner

Arbeit für den Hamburger Süden

Der Bunker auf dem Heiligengeistfeld ist ein 30 Meter hohes Relikt aus dem Zweiten Weltkrieg und quasi „unkaputtbar“ – deshalb wurde er nach dem Krieg nicht gesprengt. Sein Pendant steht in Wilhelmsburg und wurde zur internationalen Bauausstellung IBA

2013 zu einem „Energie-Bunker“ umgebaut. Jetzt ist der Bunker an der Feldstraße an der Reihe und sorgt damit auch für Arbeit im Hamburger Süden. Die bauwelt liefert das benötigte Baumaterial – unter anderem Foamglas-Bauteile, aus denen eine begehbare Gartenlandschaft modelliert werden kann, sowie jede Menge Folien und Bitumenmasse für die Dachabdeckung. Die Dachdeckerarbeiten führt das Tostedter Unternehmen Marquardt Bedachungen aus. Die Bäume liefert die Baumschule von Ehren. Die Aufstockung des Bunkers ist bereits im vollen Gange, die Dachdecker stehen allerdings noch Gewehr bei Fuß – mit dem Einstieg dieses Gewerks wird für Anfang 2021 gerechnet – wenn Corona nicht für unerwartete Verzögerungen sorgt.

Dämmung und Fenster

Sebastian Joneleit: „Ein weiteres wichtiges Thema für uns ist die energetische Dachsanierung. Welche Dämmung für welchen Zweck? Welche Förderung liegt der Anfrage möglicherweise zugrunde? Was ist das Ziel des Kunden? Dafür bieten wir die Lösung.“ Wer gleich den ganzen Dachstuhl austauschen muss, wird ebenfalls in der bauwelt fündig. Die Baustoffhändler können komplette Dachstühle ordern und arbeiten dazu mit einem sogenannten Abbund-Zentrum zusammen, einem Betrieb, der die einzelnen Stangen exakt auf Länge zuschneidet und liefert. Bis zu 13 Meter lange Holzstangen können per Lkw direkt an die Baustelle geliefert werden. Und noch ein Dach-Thema: Fenster. Hier arbeitet die bauwelt mit den Firmen Roto und Velux zusammen. In der Ausstellung sind einige Produkte zu sehen. wb

Mitarbeiter ist Sebastian Ziehe, der sich unter anderem bestens im Ausstellungsbereich für Dachsteine auskennt. 50 verschiedene Produkte von insgesamt einem Dutzend Herstellern können sich die Kunden im Außenbereich anschauen. Kleiner Einstiegstipp für potenzielle private Dachsanierer: Dachziegel sind aus Ton gebrannt, Dachpflannen werden aus Beton gegossen.

Dämmung und Fenster

Sebastian Joneleit: „Ein weiteres wichtiges Thema für uns ist die energetische Dachsanierung. Welche Dämmung für welchen Zweck? Welche Förderung liegt der Anfrage möglicherweise zugrunde? Was ist das Ziel des Kunden? Dafür bieten wir die Lösung.“ Wer gleich den ganzen Dachstuhl austauschen muss, wird ebenfalls in der bauwelt fündig. Die Baustoffhändler können komplette Dachstühle ordern und arbeiten dazu mit einem sogenannten Abbund-Zentrum zusammen, einem Betrieb, der die einzelnen Stangen exakt auf Länge zuschneidet und liefert. Bis zu 13 Meter lange Holzstangen können per Lkw direkt an die Baustelle geliefert werden. Und noch ein Dach-Thema: Fenster. Hier arbeitet die bauwelt mit den Firmen Roto und Velux zusammen. In der Ausstellung sind einige Produkte zu sehen. wb

Web: <https://www.bauwelt.eu/standorte/seevetal-dachbaustoffe>



Diese Visualisierung zeigt, wie der Bunker im kommenden Jahr aussehen soll – wenn sich der Bau nicht doch noch durch Corona verzögert. Zurzeit sind die Arbeiten im Plan.

50 Meter hoch: Hier entsteht Hamburgs neuer Stadtgarten

Flakturm IV auf dem Heiligengeistfeld im Umbau – Symbiose aus Mahnmahl und Zukunftsort – Eine Initiative des Buchholzer Unternehmers Prof. Dr. Thomas J. C. Matzen



New York hat die berühmte „High Line“ (siehe unten), Hamburg bekommt den „Grünen Bunker“: Mit einem spektakulären Bauprojekt setzt der Buchholzer Unternehmer und Investor Prof. Dr. Thomas J. C. Matzen mitten in der Hansestadt und noch dazu auf historischem Boden derzeit einen langgehegten Plan um. Er transformiert den berühmten Bunker in der Feldstraße am Heiligengeistfeld zu einem neuartigen Objekt der Stadtnatur und schafft eine Symbiose aus Mahnmahl und Zukunftsort. In 50 Metern Höhe entsteht unter anderem der öffentlich begehbare „St. Pauli Stadtgarten“. Dazu wird der 30 Meter hohe Betonklotz um weitere 25 Meter aufgestockt – auf fünf pyramidenförmig gestaffelten Etagen entstehen über den Dächern Hamburgs unter anderem eine Sport- und Veranstaltungshalle, ein Restaurant und ein Hotel. Den Zuschlag hat die NH Hotel Group bekommen, die auf dem Dach ein nhow Hotel mit 136 Zimmern betreiben wird. Der Vertrag zwischen der NH Hotel Group, dem Vermieter EHP Erste Hamburger Projektmanagement GmbH sowie dem Bauherren, der Matzen Immobilien GmbH & Co. KG, ist bereits unterzeichnet worden. Die Gesamtinvestition des Bunker-Projekts wird mit etwa 40 Millionen Euro angegeben.

Nach dem Bau der Elbphilharmonie bekommt Hamburg mit dem „Grünen Bunker“ ein zweites monumentales Bauwerk, bei dem die historische Basis mit einem modernen und völlig anders genutzten Überbau versehen wird. Kaum haben die Hamburger die auf dem Kaispeicher A errichtete „Elphi“ als Wahrzeichen der Gegenwart akzeptiert, titelt das Hamburger Abendblatt „Hamburgs neues Wahrzeichen“ und meint den dann zum Stadtgarten umgebauten

Flakturm IV auf dem Heiligengeistfeld. Das Relikt des Zweiten Weltkrieges war in der 1940er-Jahren per „Führerbefehl“ in Auftrag gegeben und 1942 binnen 300 Tagen mit Zwangsarbeitern gebaut worden, um den Luftangriffen der Alliierten etwas entgegenzusetzen. Der Bunker steht unter Denkmalschutz und gilt als Mahnmahl. In den zurückliegenden Jahren wurde er zum „Medienbunker“ und zu einem Pilgerort für Musiker, denn im Erdgeschoss hatte sich das Unternehmen „Just Music“ eingemietet, das zum Jahresende die Pforten schließt und auf Online-Handel umschaltet.

Immergrünes aus Nordeuropa

Etwas 180 Menschen aus 25 verschiedenen Gewerken arbeiten seit Sommer 2019 an der Vision des „grünen Bunkers“, die 2021 Wirklichkeit werden soll. Bereits jetzt wachsen die Pflanzen für den neuen Erholungsraum – etwa 4700 Bäume, Gehölze, Sträucher, Hecken, Kletterpflanzen und Boden-decker – in der traditionsreichen Hamburger Baumschule Lorenz von Ehren in Seevetal und Umgebung heran. Die überwiegend immergrünen Pflanzen sind vor allem in Nordeuropa beheimatet – und somit an extremere Wetterlagen, wie sie in mehr als 50 Metern Höhe herrschen können, angepasst.

Einer der ersten Motoren für das Konzept einer neuartigen Form von Stadtnatur war eine Nachbarschaftsinitiative aus dem umliegenden Stadtviertel „Hildegarden e.V.“, hatte die Idee, einen Ort der Gemeinschaft, und eine völlig neuartige Form von Stadtnatur zu schaffen und konnte davon schnell den Bauherren überzeugen. Visuelles Highlight des landschaftsarchitektonischen Pi-

onierprojekts ist der spektakuläre öffentliche Dachgarten, der in ganz Deutschland einzigartig sein dürfte: „mit einem fantastischen Panoramablick über Hamburg, in Sichtachse zur Elbphilharmonie, mit einem bepflanzen „Bergpfad“, der sich außen um den Bunker entlang nach oben schlängelt“, so melden die Betreiber.

Der „Grüne Bunker“

Die Verwirklichung eines „Grünen Bunkers“ am Karoviertel macht trotz Corona aktuell große Fortschritte. Inzwischen nimmt die zukünftige Sport- und Veranstaltungshalle Formen an, wo eine schalltechnisch anspruchsvolle Raum-in-Raum-Konstruktion inklusive umlaufender Galerie hergestellt wird. Andere Gewerke sind bereits in Level drei angekommen. Finanziert werden soll das Mammutprojekt durch die kommerziellen Nutzungen, unter anderem durch den Hotelbetrieb. Paul Hahnert, Geschäftsführer der EHP und Projektleiter: „Für uns war entscheidend, dass sich das Hotel mit Offenheit in das kreative Viertel einbringt und zudem Verantwortung gegenüber der Geschichte des Bunkers zeigt. Das verwirklicht die Individualität des nhow-Designs herausragend. Es respektiert die Historie und weist gleichzeitig in eine hoffnungsvolle Zukunft.“ wb/ein

Die „High Line“ ist eine 2,33 Kilometer lange und 7,5 Meter über dem Boden liegende, nicht mehr als solche genutzte Güterzugtrasse im Westen von Manhattan, die von 2006 bis 2019 zu einer Parkanlage, dem High Line Park, umgebaut wurde. Der erste Abschnitt wurde im Juni 2009 der Öffentlichkeit übergeben. Quelle: Wikipedia

Web: www.bunker-stpauli.de

„Muss denn wirklich alles so detailliert geregelt werden?“

B&P-GESPRÄCH Thomas Falk, AGV Stade, über den anhaltenden Bürokratismus und die Folgen für die Wirtschaft

An die ständig neuen Corona-Regeln hat sich Deutschland mittlerweile fast gewöhnt, was aber vielen Menschen nicht bewusst ist: Regeln, Gesetze, Verordnungen und wie auch immer geartete „Anweisungen von oben“ plätschern in einem endlosen Strom unentwegt durchs Land und sorgen zum einen für einen erheblichen Aktualisierungszwang auf allen Ebenen, zum anderen für eine latente Habachtstellung in Unternehmen. Bloß nichts verpassen. Bloß immer auf dem neuesten Stand sein. Thomas Falk, Hauptgeschäftsführer des Arbeitgeberverbandes Stade Elbe-Weser-Dreieck e.V., kann ein Lied davon singen. Er würde sich eine Reduzierung der Regelungsflut sehr wünschen, doch die Realität ist eine andere. Am Tag des Gesprächs mit B&P ruft Falk eine Homepage auf, die regelmäßig aufgelistet, was sich gerade in der Republik getan hat. An die 70 neue und aktualisierte Regelungen sind da aufgelaufen – das Ergebnis aus den zurückliegenden Wochen. Da geht es um eine „Berichtigung der Parkettlegermeister-Verordnung“ ebenso wie um die „Verordnung zur Festlegung der nichtgeringeren Mengen von Doping-Mitteln“. Richtig gelesen: Was unter einer „nichtgeringeren Menge von Doping-Mitteln“ zu verstehen ist, wird vom Amtes wegen beschrieben und in eine Verordnung gegossen. Es könnte ja sein, dass es juristische Streitereien darüber gibt, ab wann die Grenze der geringen Einnahme von Doping-Mitteln überschritten ist. Ein Blick in die Verordnung – alles klar. Es grenzt fast an Realsatire, dass es in Deutschland seit 2015 sogar ein Bürokratienleistungsgesetz gibt, wonach für jede neue Regelung eine alte gestrichen werden soll – das sogenannte „One in, one out“-Prinzip.



Plädoyer für den Abbau von Bürokratismus in der Wirtschaft: Thomas Falk, Hauptgeschäftsführer des AGV Stade Elbe-Weser-Dreieck. Foto: AGV Stade

Überblick ist kaum noch möglich

Das Fazit von Falk: „Der Praktiker im Unternehmen ist nicht mehr in der Lage, den Überblick zu behalten. Wir spüren das als Verband deutlich – die Beratungsleistung steigt tendenziell an.“ Der AGV Stade Elbe-Weser-Dreieck kommt dabei ebenfalls an Grenzen. Die Juristen im Verband haben sich auf Arbeits- und Sozialrecht spezialisiert und decken damit einen Großteil der Themen ab, die in den Mitgliedsunternehmen akut auftreten. Gibt es Fragen zum Bundesimmisionschutzgesetz, ist ein Verwaltungsrechtler gefordert – solche Fälle werden dann an Spezialisten im AGV-Netzwerk weitergereicht.

Geschäftsführer in Not

Thomas Falk hofft auf generelle Einsicht: „Muss denn wirklich alles so detailliert geregelt werden? Und muss jede Verletzung sanktioniert werden? Politik und Wirtschaft müssen mehr miteinander ins Gespräch kommen. In der Landwirtschaft hat das doch auch funktioniert. Das, was jetzt als „Der Niedersächsische Weg“ (Rahmenvertrag zum Natur-, Arten- und Gewässerschutz, d. Red.) vorgestellt wurde, würde ich mir für andere Bereiche auch wünschen.“ Corona verschärft die Situation zusätzlich. Falk mit Blick auf die eine oder andere Corona-Regelung: „Wir befinden uns in einer Ausnahmezeitung. Da ist juristische Perfektion nicht mehr zu erwarten...“ wb

Web: www.agv-stade.de

... morgen beginnt jetzt

smart green hightec

HARTMANN HAUSTECHNIK
HEIZUNG | BÄDER | SANITÄR

Beratung und Information
Hartmann Haustechnik GmbH
König-Georg-Stieg 4
21107 Hamburg/Wilhelmsburg
Telefon: (040) 42 93 47 17 - 0

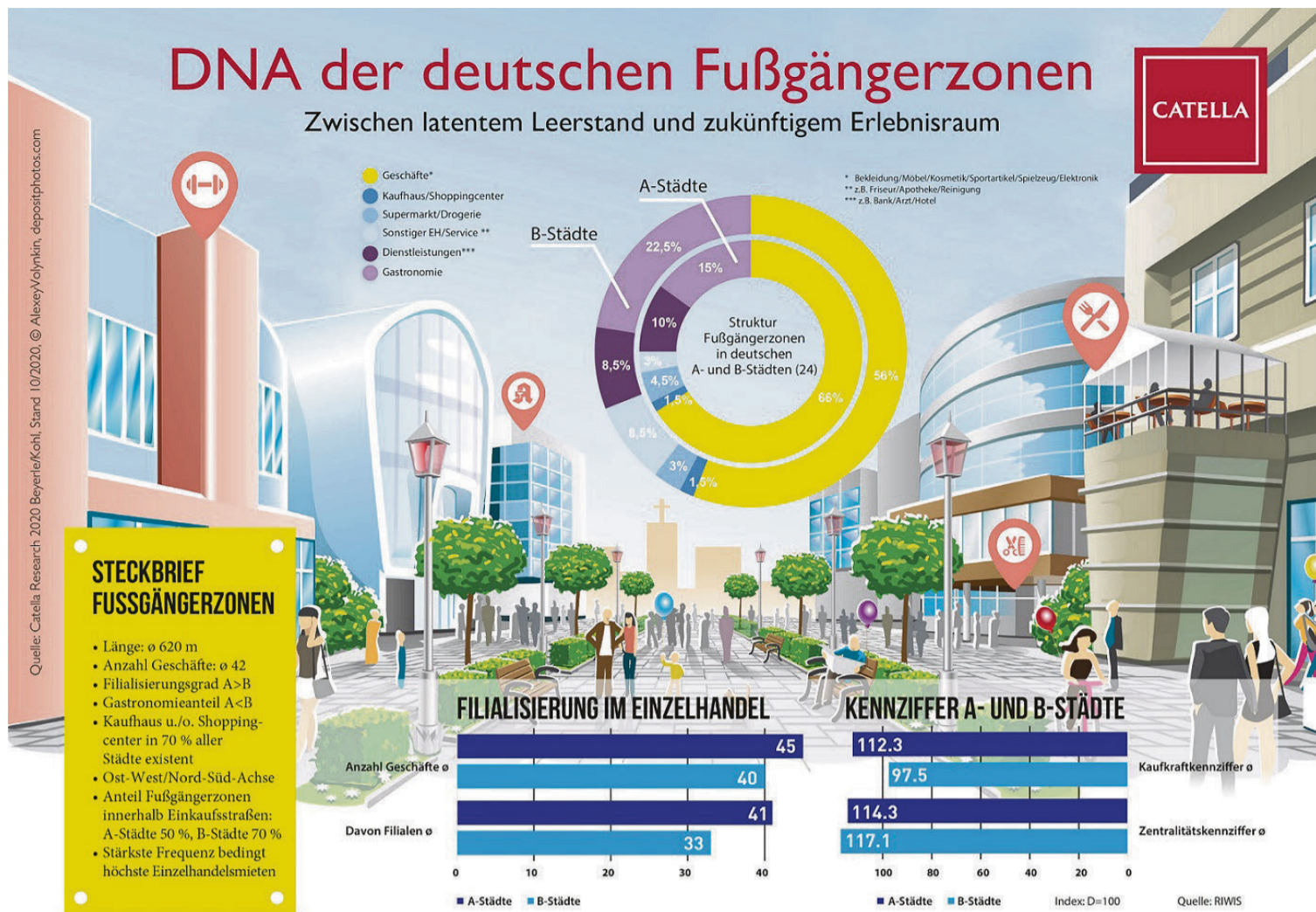
www.hartmann-haustechnik.info

BRÜCKENQUARTIER
Büro- und Geschäftshaus
im
Harburger Binnenhafen

380 m² kurzfristig vermietbar

LORENZ GRUPPE

Herrengraben 1 | 20459 Hamburg | 040 819 519 0 | www.Lorenz.Hamburg



Zwischen latentem Leerstand und zukünftigem Erlebnisraum

Man hat ja fast den Eindruck, dass es zwischen Kaufhäusern und Online-Shopping keine weiteren Aspekte mehr gibt beim Thema Einzelhandel. Hier der Niedergang, dort die scheinbar pure Dynamik. Durch Covid-19 nochmals beidseitig verstärkt, schreibt Prof. Dr. Thomas Beyerle, Catella Property Valuation GmbH und Leiter der Forschungsabteilung bei Catella Deutschland, und stellt in einem jüngst verschickten Newsletter seine Sicht dar: „Der relevante Markt für Einzelhandelsnutzung ist die Fußgängerzone.“ Catella Research hat im zweiten Halbjahr 2020 die 24 traditionell am stärksten frequentierten Fußgängerzonen in den deutschen A- und B-Standorten unter die Lupe genommen, vermessen, kartiert und analysiert – und so die DNA der deutschen Fußgängerzone entschlüsselt.

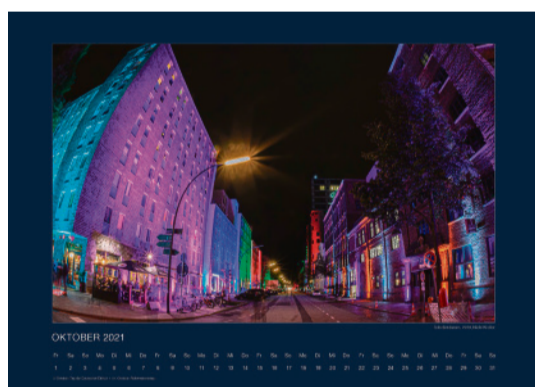
Haben Sie gewusst, dass:

- die deutsche Fußgängerzone im Schnitt 620 Meter lang ist?
- Fußgängerzonen im Stadtzentrum in A-Städten etwa 50 Prozent und in B-Städten etwa 70 Prozent der Einkaufsstrassen ausmachen?
- es dort im Schnitt 42 Läden gibt?
- der Filialisierungsgrad in A-Standorten (91 Prozent) höher ist als an den B-Standorten (82,5 Prozent)?
- deren Aufkommen ein Produkt der Stadtplanung der 60er- und 70er-Jahre ist?
- in 70 Prozent der untersuchten Städte jeweils ein Kaufhaus beziehungsweise Shopping-Center verortet ist?
- an allen Fußgängerzonen eine sehr gute ÖPNV-Anbindung herrscht?
- die Gastronomiedichte in B-Städten höher ist als in A-Städten?
- der inhabergeführte Einzelhandel eher in den Nebenlagen, denn der Hauptfußgängerzone vorzufinden ist?

Beyerle: „Natürlich haben Sie gewusst, dass das Mietniveau dort am höchsten ist. Denn damit erklärt sich auch die oftmals geäußerte Kritik an der Austauschbarkeit der Läden. Mag sein, doch dort ist auch der Wandel am sichtbarsten aufgrund des hohen Preisdrucks.“ Noch verberge sich hinter dem griffigen Slogan „Aufenthaltsqualität schaffen“ ein buntes Potpourri an Ideen. Beyerle: „Mehr Gastronomie ist nicht zwangsläufig der Schlüssel zur Glückseligkeit. Wenn sich folglich wieder mehr Menschen in den Erlebnisräumen treffen, vielleicht sogar dort wohnen und arbeiten, die Angebote attraktiver werden, Grund und Boden eine neue Wertsteigerung erfahren, findet auch eine veränderte gesellschaftliche Mischung statt. Ideologiefreies Diskutieren sollte hier das Gebot der Stunde sein. Eine Blaupause des Handelns gibt es nicht, wohl aber die Erwartung an die größte städtebauliche Transformation der letzten 50 Jahre.“

Licht aus – Kalender an!

Seit 2012 ist die „Nacht der Lichter“ aus dem Harburger Veranstaltungskalender nicht mehr wegzudenken. Die einzigartigen Lichtinszenierungen der Firma SHS Veranstaltungstechnik gepaart mit einem attraktiven Musikprogramm und dem traditionellen Lichterlauf war seit der Premiere in jenem Jahr zu einem festen Bestandteil der großen Events in Harburg geworden. Doch dieses Jahr ist alles anders. Corona kam – und das Licht ging aus. Grund genug für Harburgs Citymanagerin Melanie-Gitte Lansmann und ihr Team, mit einer „sehenswerten“ Aktion dagegenhalten: Der Harburg-Kalender 2020 steht ganz im Zeichen der „Nacht der Lichter“ und zeigt,



Der Schellerdamm durchs „Fischauge“ betrachtet. Dieses Foto hat Niels Kreller im vorigen Jahr aufgenommen.

wie es aussieht, wenn den Harburgern ein Licht aufgeht. Ob der Kanalplatz aus der Vogelperspektive, das beleuchtete Rathaus oder die bunten Häuser, die sich im Wasser des Hafens spiegeln – die Impressionen aus den zurückliegenden Jahren zeigen eindrucksvoll, wie bunt der Hamburger Süden sein kann. Niels Kreller, André Zand-Vakili, Günter Sommerfeld, Louisa Knipschild, Gundula Niegot sowie Lina Nguyen-Sauerbaum und André Lenthe haben unvergleichbare Momente mit der Kamera festgehalten, zusammengestellt zu einem gelungenen Kalender-Unitat, das für 17,95 Euro in der „Harburg Info“ in der Hölertwiete 6, im Pop-up-Store im Phoenix Center und im Handel erhältlich ist. wb

Transformation der Innenstadt hat begonnen

Harburgs Citymanagerin Melanie-Gitte Lansmann über die neuen Perspektiven für die Fußgängerzonen – Wohnen heißt die Devise

Nicht nur, dass die im November angesetzten Maßnahmen zur Bekämpfung der Corona-Pandemie für einen „Abschuss“ des Harburger Kulturtags und damit der letzten großen Veranstaltung des Citymanagements sorgten, auch der bereits angesetzte Runde Tisch zur Zukunft der Harburger Fußgängerzone Lüneburger Straße blieb auf der Strecke und wurde zunächst vertagt. Hintergrund: Das Citymanagement, das Bezirksamt und die Eigentümer wollen miteinander ins Gespräch kommen, um herauszufinden, wie das in die Jahre gekommene und vom Online-Handel massiv bedrohte City-Shopping-Konzept überdacht und die einstige Bummelmeile neu erfunden werden kann. Unterdessen hat die Transformation längst begonnen. Citymanagerin Melanie-Gitte Lansmann: „Die Neugestaltung des Harburger Sandes und der Hölertwiete zeigt ganz aktuell, dass eine Steigerung der Aufenthaltsqualität möglich ist. Insbesondere die Hölertwiete als kleine Fußgängerzone hat fast so etwas wie einen Wohnzimmercharakter bekommen. Die Außengastronomie war zwar schon vorher da, aber jetzt wird sie ganz anders wahrgenommen. Hier hält man sich gern auf.“ Sie registriert, dass ein Umdenken in Harburg stattgefunden hat. Auch die Grundeigentümer hätten erkannt, dass sich die Fußgängerzone, hier speziell die deutlich längere Lüneburger Straße, für die Zukunft rüsten muss. Im Gegensatz zur Hölertwiete dominieren dort die Filialisten, Bäckereien und Läden, die sich so eins zu eins in fast jeder Fußgängerzone finden.



Harburgs Citymanagerin Melanie-Gitte Lansmann: „Eine Steigerung der Aufenthaltsqualität ist möglich.“

Corona – ein Brandbeschleuniger

Lansmann: „Es reicht nicht, bei diesem Thema nur auf den stationären Handel zu blicken. Früher ging man zum Einkaufen in die Stadt und machte sonntags als Familie sogar einen Schaufensterbummel. Heute werden die Schaufenster durchs iPad ersetzt – es sind also ganz neue Konzepte gefordert, wenn das Ziel heißt, die Menschen zurück in die Fußgängerzone zu holen.“ Und sie weiß, dass die Zeit drängt: „Durch Corona hat der Online-Handel einen großen Schub erhalten – das wirkt wie ein

Brandbeschleuniger auf den stationären Handel in den Innenstädten.“ Was also muss passieren, damit Menschen wieder gern in die Lüneburger Straße gehen? Dazu Melanie-Gitte Lansmann: „Zum einen können wir das durch eine Kombination von Einkaufen und Erlebnis, beispielsweise kulturelle Ziele und grüne Inseln, zum anderen durch eine Vor-Ort-Belebung erreichen – durch Menschen, die mitten in der City wohnen. Die Fußgängerzone als Treffpunkt, also Ort der Kommunikation. Also genau der Ort, den wir in Corona-Zeiten so stark vermissen.“ Derzeit sind mehrere Wohnungsbauprojekte in der Umsetzung. Insgesamt entstehen in direkter Innenstadtlage rund 500 neue Wohnungen, die von verschiedenen Investoren finanziert werden. Lansmann: „Die Nachfrage ist groß – diese Wohnungen werden garantiert vermietet. Übrigens hält sich auch der Leerstand in den Geschäften im Rahmen. Es ist keineswegs so, dass wir hier ein Ausbluten registrieren. Im Gegenteil: Der Markt ist in Bewegung, der Standort ist im Fokus. Das gilt auch für den Immobilienbereich. Seit 2016 haben etwa 30 Prozent der Immobilien den Eigentümer gewechselt.“ Was dafür spricht, dass die multikulturell geprägte Innenstadt Harburgs durchaus ein attraktives Ziel für Investoren ist. wb

» Web: <https://citymanagement-harburg.de/>

WIE MEISTERN SIE DEN STURM?

Ab Januar 2021 rechnet die Bundesbank mit mehr als 6.000 Insolvenzen pro Quartal.

WIR SIND STURMERPROBTE BERATER.
WIR LOTSEN SIE SICHER DURCH DIE KRISE.

www.strategy-pirates.com - www.performance-pirates.com

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

TUTECH INNOVATION GMBH

Wissenstransfer auf allen Ebenen

Unsere Spezialität ist das Erschließen von Innovationspotenzialen.

Wir arbeiten mit Expertinnen und Experten unterschiedlicher Institutionen und Disziplinen zusammen. Unser Team bietet vielfältiges, fundiertes Fachwissen, im Projekt- und Prozeßmanagement, in der Vertragsgestaltung, in Finanzierungs- und Patentfragen. Nehmen sie Kontakt auf und profitieren sie davon.

tutech.de



digital
KONKRET

Stadac-Geschäftsführer Philip Leuchtenberger in der Ausstellungshalle. Unter ihm die Auswahlwand für Lacke, Polsterbezüge und Innen-Dekor. Bei der Jahreswagenbörse sind die Konfigurationsmöglichkeiten fast so vielfältig wie beim Neuwagenkauf.

Foto: Tobias Pusch

Wunschkonzert für Auto-Fans

B&P INTERVIEW Stadac-Börse bietet 15 000 junge Gebrauchte von BMW – Philip Leuchtenberger öffnet den Jahreswagen-Pool

Gebrauchtwagenkauf mit Neuwagen-Feeling: Das bietet der BMW- und Mini-Händler Stadac mit seiner Börse für junge BMW- und MINI-Fahrzeuge. Dank der riesigen Auswahl können sich die Kunden ihren Traumwagen Schritt für Schritt „zusammenklicken“. Jedes Angebot wird gleich mit Leasingangebot ohne Anzahlung angeboten. Aber auch Finanzierungsangebote, Servicepakete, Garantieverlängerungen können individuell angeboten werden. Doch so einfach und komfortabel die Lösung für die Autosuchenden ist, so kompliziert war die technische Umsetzung der Jahreswagenbörse, wie Stadac-Geschäftsführer Philip Leuchtenberger im Interview mit B&P-Mitarbeiter Tobias Pusch erklärt.

Wie sind Sie auf die Idee für die Junge-Gebrauchte-Börse gekommen, und was ist das Besondere an diesem Modell?

Wir haben immer nach einer Möglichkeit gesucht, die Fülle der Werkswagen im Ganzen anzubieten. Dann haben wir eine Softwarefirma gefunden, die diese Idee mit uns und ein paar anderen realisiert hat. Der Teufel steckt natürlich im Detail, um es so einfach zu machen, hat es schon viele Stunden gemeinsame Arbeit gekostet. Wir wollen aber stetig besser werden und denken, dass wir hier immer noch mehr bieten können.

Wenn die Autos aus dem Bestand der BMW AG stammen, bieten Sie also Autos aus dem gesamten Bundesgebiet an, richtig?

Ja, das stimmt. Das erklärt auch die hohe Zahl von bis zu 15 000 Autos, die auf unserer Seite verfügbar sind. Der Vorteil ist, dass sich aufgrund dieser großen Menge jeder Kunde sicher sein kann, dass für ihn das richtige Auto dabei ist.

Aber wie finde ich denn in diesem riesigen Heuhaufen die zu mir passende Nadel?

Das ist ganz leicht. Wir bieten insgesamt 19 Filter, mit deren Hilfe sich die

Auswahl auf die gewünschten Kriterien einschränken lässt. Das umfasst grundlegende Dinge wie Modell, Kraftstoffart und Lackierung, aber eben auch Polsterfarbe, Assistenzsysteme und Rädergröße. Das Auto ist auf diese Weise fast genau so detailliert konfigurierbar wie beim Neuwagenkauf. Aber das ist nicht die einzige Parallele.

Welche gibt es noch?

Fast alle Fahrzeuge haben noch eine Werksgarantie, bekommen dann aber noch eine Anschlussgarantie. Beim Leasing habe ich gleich eine GAP-Versicherung und Ersatzwagengutscheine im Paket. Ich kann aber auch gleich ein Wartungspaket vereinbaren oder eine Garantieverlängerung. Wer sich beispielsweise für einen 2019 zugelassenen 316d Touring mit etwa 14 000 Kilometern entscheidet, der zahlt bei 10 000 Kilometer jährlicher Laufleistung auf drei Jahre nur 244 Euro monatlich. Eine Sonderzahlung gibt es nicht, ebenso wenig wie Überführungskosten. Einen 520i von 2020 bekommt man auf diese Weise bereits für 360 Euro, einen Z4 aus dem gleichen Jahr für 514 Euro.

Apropos Überführung: Wie sieht es denn mit den Lieferzeiten aus?

Die liegen natürlich deutlich unter denen von Neuwagen. In der Regel steht der Wagen hier innerhalb von ein bis drei Wochen auf dem Hof. Auf Herz und Nieren geprüft durch Dekra. Selbst kleinste Mängel wie abgenutzte Fußmatten werden dokumentiert und falls nötig behoben.

Das bedeutet aber doch auch, dass der Kunde sich den Wagen vor der Kaufentscheidung gar nicht ansehen kann, oder?

Ich würde es so ausdrücken: Der Kunde kann bei dieser Art des Kaufs blind darauf vertrauen, dass das Käuferlebnis wie erwähnt dem eines Neuwagens entspricht. Hinzu kommt, dass die Bilder auf der Homepage einen sehr genauen Eindruck davon vermitteln, wie das Auto aussieht.

Lässt sich der Kauf auf Wunsch denn auch komplett online abwickeln?

Ja, das kann so geschehen, aber bei aller Digitalisierung zählt beim Autokauf nach wie vor der Faktor Mensch. Detailfragen bespricht man bei einer solchen Investition doch lieber Face to Face. Und wenn es beispielsweise um Leasing geht, dann müssen sensible Dokumente wie Gehaltsabrechnungen beigebracht werden. Auch da ziehen viele Kunden den persönlichen Kontakt zur Übergabe vor. Viele Interessenten wollen zudem das Modell vorher noch einmal im Autohaus anschauen, um beispielsweise probefahren zu können, sich die Kofferraumgröße anzuschauen und sich über die Ausstattungsdetails zu informieren.

Haben Sie eigentlich auch schon Elektro- und Hybridmodelle in Ihrer Fahrzeugbörse?

Selbstverständlich. Ihre Anzahl bewegt sich aktuell im dreistelligen Bereich. Und der Trend zeigt hier natürlich deutlich nach oben.

Aber jetzt mal Hand aufs Herz: Als Händler müssten Sie sich doch eigentlich viel mehr über Neuwagenverkäufe freuen. Wieso stecken Sie nun so viel Geld und Energie in diese Börse für junge Gebrauchte? Kannibalisieren Sie damit nicht Ihr Geschäftsmodell?

Unsere Philosophie ist da eine andere. Ein BMW, das ist nach wie vor für viele Menschen ein absolutes Traumauto. Aber nicht jeder kann sich diesen Traum als Neuwagen leisten. Durch unsere Jahreswagen-Börse mit den attraktiven niedrigen monatlichen Raten erweitern wir unseren Kundenkreis deutlich. Der Einstiegspreis in das BMW-Fahrerlebnis liegt auf diese Weise oftmals deutlich unter 200 Euro. Der Traum von einem BMW lässt sich also leichter realisieren, als viele denken.

» Web: www.stadac.de oder Direktlink <https://stadac.mleasing.de>



KOLUMNE

Harburgs
urbane Mitte

Von Heinrich Wilke

Wohlstand und Verfall

Die Sorge um die Verödung unserer Innenstädte ist nicht neu. Ich erinnere mich noch gut an Stadterneuerungsprojekte in den 80er-Jahren, die sich intensiv mit Leerständen im Einzelhandel befassten. Damals war es aber noch nicht der Online-Handel, der an allem schuld war, sondern das ungebremste Wachstum von Fachmärkten auf der „grünen Wiese“ und der demografische Wandel in den Städten. Dass der stationäre Einzelhandel in den Fußgängerzonen bis heute eine so große Aufmerksamkeit bekommt, verwundert nicht. Schließlich sind die Zentren die Visitenkarte einer Stadt, an der sich Wohlstand und Verfall ablesen lässt.

Hätten wir vor einigen hundert Jahren in einer deutschen Stadt gelebt, wären unsere Wege kurz gewesen. Unsere Stadt hätte auf wenigen Quadratkilometern nahezu alles zu bieten gehabt: Produktion, Groß- und Einzelhandel, Entertainment, Kultur, Gastronomie und Beherbergung, öffentliche Verwaltung und Dienstleistungen jeglicher Art. Unsere industrialisierten Nachkriegsstädte zeichnen sich dagegen durch getrennte Funktionen und lange Wege aus. Diese Trennung entsprach dem Wunsch der Menschen nach Ruhe und Privatleben am Feierabend.

Das globale Dorf

Die Stadt der Zukunft könnte in mancher Hinsicht wieder mehr der mittelalterlichen Stadt der kurzen Wege ähneln. Der digitale Wandel wird dabei die Arbeits-, Wohn- und Konsumwelt und damit das städtische Leben fundamental ändern. Eingekauft wird global, konsumiert wird lokal, denn alles, was wir benötigen, wird uns zukünftig innerhalb weniger Stunden vor die Tür gestellt.

Bei vielen Menschen wird der eigentliche Einkaufsvorgang ohnehin nicht als Erlebnis wahrgenommen. Möglicherweise ist es vielmehr das Interesse an Inspiration und Interaktion, das uns antreibt, unsere Couch zu verlassen und uns auf den Weg in die Stadt zu machen? Innenstädte sind Bühnen der Inszenierung, Orte für Anreize, Ablenkung und Unterhaltung. Den Vorgang des Einkaufs im eigentlichen Sinn braucht es dafür im Grunde nicht. Es macht aus meiner Sicht auch keinen Sinn, den Rückgang des stationären innerstädtischen Einzelhandels aufhalten zu wollen.

Drei Themen sind nach meiner Auffassung für die Planung unserer Stadt von morgen von besonderer Bedeutung: die Qualität des öffentlichen Raumes, smarte Verkehrssysteme und ein radikaler Nutzungsmix. Beim Thema Nutzungsmix definieren sich die meisten Immobilienplayer aber noch immer über „ihre“ Asset-Klassen. Der eine investiert in Büroimmobilien, der andere in Nahversorgungszentren, der dritte in Mehrfamilienhäuser. „Verunreinigungen“ mit anderen Nutzungen werden nur in mikroskopisch kleinen Dosen akzeptiert.

Urban Block 4.0

Die städtische Immobilie der Zukunft könnte aber vielmehr so aussehen: Im Tiefgeschoss befindet sich ein multimodaler Mobilitätshub, das Erdgeschoss bietet Multifunktionsflächen, die als Werkstatt, Fitnessstudio, Café, Veranstaltungsraum, Co-Working-Space oder Verkaufsfläche genutzt werden können – in wechselnden Kombinationen oder zeitlich begrenzt oder alles zusammen in einem hyperflexiblen Nutzungsbereich. Darüber befinden sich Arbeits-Wohn-Lofts, Co-Living-Spaces, Wohnungen, Hotelzimmer und eine KiTa mit Dachgarten. Das Ganze hochverdichtet auf sieben bis acht Geschossen gruppiert um einen grünen, gemeinschaftlichen Innenhof.

Chance für Harburg

Solange sich die Harburger Innenstadt vor allem als Einkaufsstadt definiert, wird sie weiter an Attraktivität verlieren, denn als Versorgungszentrum für den Hamburger Süden wird sie zukünftig immer weniger benötigt werden. Wenn sie aber den Sprung in die Multifunktionalität schafft und sich dabei als „Place-to-be“ für alle Altersgruppen und Milieus positionieren könnte, hätte sie gute Chancen, sich auch noch in 20 Jahren als attraktives Zentrum für den Hamburger Süden zu positionieren. Auf dem Weg in die Urbane Mitte 4.0 werden sich Leerstände und städtebauliche Brüche nicht ganz vermeiden lassen. Um aber die notwendigen privaten Investitionen zu ermöglichen, bedarf es neuer Bebauungspläne und baurechtlicher Spielräume, die eine hohe städtebauliche Dichte zulassen und Korridore für flexible Nutzungen eröffnen.

FÜR HAMBURG GIBT ES MEHR
ALS 1000 GUTE GRÜNDER.

IHR SEID DAS VOLK, WIR EURE BANK.

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

Jetzt informieren: hamburger-volksbank.de



STEFFEN WÜSTHOF, LEITER FIRMENKUNDEN

Frauen-Power à la Ulrich: Karen Ulrich (oben) und ihre Tochter Marlene sowie Sabine Schulz (unten links) und Daniela Menke stehen für die feminine Seite des Teams von Ulrich-Immobilien in Fleestedt.
Foto: Ulrich



Immobilienbewertung? Dazu ist Sachverstand erforderlich!

Jetzt mit Zertifikat: Darum hat die Seevetaler Maklerin Karen Ulrich noch mal die „Schulbank gedrückt“



Jetzt ist sie „Dekra-zertifizierte Sachverständige für Immobilienbewertung D1 Standard EFH/ZFH“: Nach gut einem halben Jahr Weiterbildung und einer umfangreichen Prüfungsaufgabe hat sich die Seevetaler Immobilienmaklerin Karen Ulrich ein weiteres Standbein erarbeitet. Dabei geht es nicht in erster Linie um den Verkauf oder Kauf von Immobilien, sondern unabhängig von der Marktlage um die sachgerechte Bewertung – in diesem Fall von Ein- und Zweifamilienhäusern. Zum Abschluss musste Karen Ulrich ein 96 Seiten langes Gutachten erstellen, das von einem Prüfungsausschuss unter die Lupe genommen wurde. „Das ist eine ziemlich

umfangreiche Arbeit, und es geht um etliche Bewertungskriterien, die eine Rolle spielen, wenn ein Objekt mit den Augen eines Sachverständigen begutachtet wird“, und erläutert dann, warum es sinnvoll war, noch mal die Schulbank zu drücken: „Normalerweise laufe ich an einer Immobilie vorbei und weiß sofort, wie der Wert einzuschätzen ist. Als Sachverständige ist das etwas anderes: Da geht es um die Bauweise, um den Zustand des Dachs, um energetische Fragen und um den Erhaltungszustand. Der ermittelte Wert gibt beiden Seiten Sicherheit.“
Beiden Seiten? Die Begutachtung eines Objektes durch einen Sachverständigen wird

beispielsweise nötig, wenn sich zwei Parteien um den Wert eines Hauses streiten. Im Erbfall kann es da durchaus zu unterschiedlichen Einschätzungen, juristischen Auseinandersetzungen und am Ende echten Zerwürfnissen kommen, weil eine Seite meint, die andere wolle sie über den Tisch ziehen. Auch im Trennungsfall ist es hilfreich, wenn ein Paar vor der Scheidung weiß, wie viel das bislang gemeinsam bewohnte Haus wert ist – vor allem wenn einer den anderen auszahlen oder das Haus verkauft werden soll. Karen Ulrich: „Hier geht es nicht um den alleinigen Marktwert, sondern um eine fundierte Sachwertermittlung, die den Vorgaben des Gutachterausschusses standhalten muss.“

Die Seevetalerin weiß aus langjähriger Erfahrung, dass Planungssicherheit für alle Beteiligten von großer Bedeutung ist. Sie sagt: „Als Makler müssen wir fundiert arbeiten. Und dazu zählt eine qualifizierte Sachwertermittlung. Deshalb habe ich mich noch einmal hingesetzt und auf die Dekra-Zertifizierung vorbereitet. In einem immer enger werden Markt ist es einfach wichtig, dass die Kunden Beratungssicherheit haben. Genau diesen Service will ich meinen Kunden bieten und habe dazu die Dekra als Partner ins Boot geholt. Immobilienkompetenz steht bei uns ganz oben.“

» Web: www.ulrich-immobilien.eu

Jetzt noch bis Ende des Jahres von 16% MwSt. profitieren!

ÜBER 5.000 FAHRZEUGE SCHON AB 0,99% FINANZIERUNGSZINS

STADAC GmbH & Co. KG www.stadac.de

Stade (Firmensitz) | Classic BMW | Altländer Straße 91 | Tel. 0 41 41 / 92 00 - 0
 Buxtehude | Lüneburger Schanze 6 | Tel. 0 41 61 / 71 60 - 0
 Buchholz | Hanomagstraße 25 | Tel. 0 41 81 / 28 90 - 0
 Norderstedt | Niendorfer Straße 151 | Tel. 0 40 / 54 88 00 - 0
 Ahrensburg | Beimoorkamp 2 | Tel. 0 41 02 / 207 77 - 0

KOLUMNE

Hauptsache sicher!

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

Und täglich grüßt das Murmeltier . . .

Oder besser: „...die nette Stimme aus dem Radio oder Fernsehen“ und verspricht uns super günstige Preise. Wenn wir doch nur ganz kurz all unsere persönlichen Daten im Internet eingeben, versprochen, es dauert nur wenige Sekunden, dann bekommen wir das Spitzenangebot für die Kfz-Versicherung, den Stromtarif oder den Pauschalurlaub. Vergleichsportale gibt es mittlerweile für so gut wie alle Produkte und Dienstleistungen, das Online-Dating inklusive – wie praktisch, wenn man sich den perfekten Partner „selber basteln und aussuchen darf“. Ach nein, das Portal schlägt einem ja die vermeintlich passenden Partner vor. Sie wissen scheinbar, wer zu einem passt – noch praktischer. Aber bekommt man wirklich immer das beste Angebot? Und was genau ist eigentlich das beste Angebot? Das günstigste, das teuerste, das mit den besten Konditionen oder das, bei dem der Anbieter am meisten verdient?

Und genau hier liegt das Problem: Ich habe als Verbraucher kaum eine Chance, wirklich zu erfahren, nach welchen Kriterien sortiert und meine Angebote erstellt werden. Sind wir mal ehrlich: Es geht ja fast immer ausschließlich um den Preis, wenn wir online unterwegs sind. Der Rest wird schon passen, schließlich hat man zu Beginn ja seine Daten eingegeben, alles angeklickt, was man gut findet und sich wünscht. Mit Daten lässt sich viel Geld verdienen. Es gibt Firmen, die existieren nur dank unserer Daten. Es ist ja kein Zufall, dass man plötzlich Kataloge zugeschickt oder Werbung im Internet für Motten-Ex bekommt, weil die Tochter für das Bio-Projekt in der Schule nach der Herkunft von Motten gegogelt hat. Und schon schlägt einem der hinterlegte Algorithmus für mindestens eine Woche Mottenkugeln, Kontakte von Kammerjägern und Bekleidungsgeschäfte für Wolle vor. Hier gibt es kein Entkommen.

Aber wussten Sie, dass man seine Daten auch selber verkaufen kann? Es gibt Start-ups, die darauf spezialisiert sind. Und wenn es gut läuft, lassen sich damit einige Euro verdienen. Nein, reich werden Sie nicht, aber man hat theoretisch die volle Kontrolle.

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

■ Sina Schlosser ist seit mehr als zehn Jahren im Bereich Versicherungen tätig und seit vielen Jahren Prokuristin und Gesellschafterin der Speditions-Assekuranz Versicherungsmakler GmbH. Das inhabergeführte Unternehmen hat seinen Sitz in Hollenstedt. Seit mehr als 30 Jahren sind die gut 20 Mitarbeiter für nationale und internationale Kunden tätig. Der Schwerpunkt liegt auf dem Bereich Gewerbekunden.

» Web: www.speditions-assekuranz.de

GEMEINSAM für die Arbeitgeber in unserer Region

Arbeitgeberverband
Lüneburg-Nordostniedersachsen e.V.

Recht bekommen
Experten im Arbeits-, Tarif- und Sozialrecht

Dokumentencenter
Musterverträge und Formulare

Personalentwicklung
Beratung und Mediation

Netzwerk
750 Mitgliedsunternehmen

Arbeitgeberverband Lüneburg Nordostniedersachsen e.V.
Haus der Wirtschaft, Stadtkoppel 12, 21337 Lüneburg
Telefon: 0 41 31 872 12-0, E-Mail: info@av-lueneburg.de, www.av-lueneburg.de

Unterschwrieben!

Apartments für Studenten und Azubis: Lorenz Gruppe und GBI Nord Project bauen das „Gabriel Riesser Haus“ im Binnenhafen

Die Unterschriften liegen vor: Die Projektentwickler Frank Lorenz und Sascha Franke von der Hamburger Lorenz Gruppe haben im Rahmen eines Joint Venture mit GBI Nord Project einen städtebaulichen Vertrag mit dem Bezirk Harburg abgeschlossen und damit die Voraussetzung für einen lange geplanten Lückenschluss an der Theodor-Yorck-Straße im Harburger Binnenhafen geschaffen. Oberflächlich betrachtet handelt es sich eigentlich „nur“ um die Neubauplanung für ein Studentenwohnheim mit etwa 3350 Quadratmetern Nutzfläche, tatsächlich aber ist dieses Projekt wieder einmal höchst kompliziert und ein Musterbeispiel für die Tiefen des deutschen Baurechts. Wie auch immer – das Ziel ist formuliert: Wenn alles planmäßig verläuft, sollen ab Wintersemester 2022 mitten im Quartier 174 Ein-Zimmer-Apartments für Studenten bereitstehen. Geplanter Baustart: im ersten Halbjahr 2021.

Smartments: Möbliert, praktisch und bezahlbar

Frank Lorenz: „Als wir vor etwa zwölf Jahren damit begannen, die Fläche östlich vom Schellerdamm zu entwickeln, war das alles grüne Wiese. Damals wurde im Bebauungsplan exakt für die Fläche, die wir jetzt bebauen wollen, eine Baulast festgeschrieben, die an dieser Stelle



Jetzt wird die Lücke geschlossen: Hier an der Theodor-Yorck-Straße soll das „Gabriel Riesser Haus“ gebaut werden – ein Wohnheim für Studenten.

Foto: Lorenz Gruppe

wo Wohnen untersagte.“ Mittlerweile hat sich das Gesicht des Binnenhafens jedoch stark verändert – insbesondere Wohnen ist heute breit vertreten. Da ein Studentenwohnheim nicht als Gewerbe, sondern ebenfalls als Wohnen zählt, waren die Verhandlungen mit der Stadt umfangreich. Im Ergebnis liegt nun ein abgestimmter Plan vor, der dem entspricht, was Frank Lorenz als Vision bereits vor zwölf Jahren ankündigte, als er im ersten Schritt zunächst ein Parkhaus auf die Fläche setzte: „Eines Tages wird dieses Parkhaus von Gebäuden umgeben und quasi nicht mehr zu sehen sein.“ Dieser Tag ist jetzt in Sichtweite, denn lediglich die (noch) freie Fläche an der Theodor-Yorck-Straße lässt derzeit einen Blick auf das Parkhaus zu.

Die FDS gemeinnützige Stiftung, eine renommierte Stiftung aus dem Kontext der Moses-Mendelssohn-Stiftung, die bundesweit Einrichtungen betreibt und bereits zwei Mal in Hamburg vertreten ist, wird das „Gabriel Riesser Haus“ für zunächst mindestens 15 Jahre übernehmen. Als Hauptmieter wird die FDS die Apartments an Studenten und auch Auszubildende vergeben. Ein Teil der Räume unterliegt dem Zugriff durch die Behörde für Arbeit, Soziales, Familien und Integration. 40 Prozent der Wohnungen sind mietpreisgebunden, ein Teil ist zudem barrierefrei geplant. Lorenz: „Wir sprechen hier über so genannte Smartments, die aus einem Zimmer mit Kochnische und einem kleinen Bad bestehen. Sie sind möbliert

und werden etwa 510 Euro Miete pro Monat kosten.“ Das „Gabriel Riesser Haus“ wird sieben Stockwerke (oben als Staffageschoss) haben und sich architektonisch zwischen der Gesundheitsinsel am Veritaskai und dem Gebäude „Wohnen am Hafencampus“ einpassen, beide ebenfalls von der Lorenz Gruppe realisiert. Im Erdgeschoss sind Gemeinschaftsräume sowie etwa 373 Quadratmeter Erweiterungsfläche für die benachbarte Kita „Kinderstadt Kitas GmbH“ vorgesehen. Im Innenhof wird es eine Grünfläche sowie Fahrradstellplätze geben. Der direkte Zugang zum Parkhaus bleibt erhalten. wb

» Web: www.lorenzhh.de

Wer war Gabriel Riesser?

Gabriel Riesser (geboren 2. April 1806 in Hamburg; gestorben 22. April 1863 in Hamburg) war ein deutscher Rechtsanwalt, Notar, Journalist, Politiker und als Obergerichtsrat der erste jüdische Richter in Deutschland. Nach seiner Schulzeit von 1824 bis 1828 studierte er zuerst in Kiel, danach in Heidelberg Rechtswissenschaften und promovierte 1826 in Heidelberg. Riesser war zeitlebens ein Verfechter der Gleichberechtigung von Juden. Er selbst war mehrfach aufgrund seines Glaubens diskriminiert worden. In Heidelberg und Jena verweigerte man ihm nach seinem Studium die Ernennung zum Privatdozenten, in Hamburg ließ man ihn 1829 nicht als Anwalt zu. Im Mai 1840 verabschiedete der Hamburger Senat eine Ausnahmeregelung, wonach „künftighin auch ein oder zwei Mitglieder der hiesigen israelitischen Gemeinde, wenn sie sonst dazu qualifiziert wären, Notare werden könnten“. In einem bekannten Streitfall zwischen Heinrich Heine und Salomon Strauß nahm Riesser 1841 gegen Heine Stellung und forderte ihn zum Duell, distanzierte sich aber bald wieder von dem Vorstoß. Quelle: Wikipedia



War an der Entwicklung von Lehrinhalten zum Thema E-Schrott-Recycling beteiligt: Sascha Dieder, wissenschaftlicher Mitarbeiter der TU Hamburg.

Foto: TUHH



Was weg kann, ist nicht weg: Im brasilianischen Hinterland gehören beispielsweise Autowracks zum Stadtbild dazu. Vielfach verrotten die Fahrzeuge direkt am Straßenrand. Foto: Wolfgang Becker

Investition in die Zukunft

Internationales Projekt: Sascha Dieder (TU) unterstützt Elektroschrott-Recycling

Wer jemals durch das brasilianische Hinterland beispielsweise von Salvador/Bahia gefahren und dabei durch kleine Städte und Dörfer gekommen ist, wird registriert haben, dass Schrott ein allgegenwärtiger Begleiter ist: Alte Autos, verrostete Lkw-Chassis, kaputte Kühlschränke – was weg kann, ist eben nicht weg, sondern liegt vielerorts in der Landschaft herum oder vergammelt schlicht an der Straße. Zumindest der Elektroschrott soll nun recycelt werden. Darum hat sich im Rahmen eines internationalen Projekts unter anderem der Harburger Wissenschaftler Sascha Dieder gekümmert. Er ist wissenschaftlicher Mitarbeiter der Arbeitsgruppe „Sustainable Resource and Waste Management“ (Nachhaltiges Ressourcen- und Abfallmanagement) an der Technischen Universität Hamburg (TUHH). Als Experte für Abfallressourcenwirtschaft ist Dieder davon überzeugt, dass die Herausforderungen des weltweiten Müllvorkommens nur länderübergreifend gelöst werden können. Deswegen engagierte er sich in dem jetzt nach drei Jahren abgeschlossenen internationalen Projekt LaWEEEda. Dieses Kunstwort steht für „Latin American-European network on waste electrical and electronic equipment research, development and analyses“ – in etwa: Lateinamerikanisch-Europäisches Netzwerk zur Erforschung, Entwicklung und Analyse des Umgangs mit Elektroschrott. Ziel war es, die Lehrinhalte an Hochschulen in Brasilien und Nicaragua im Bereich der Abfallwirtschaft moderner und qualitativ hochwertiger zu gestalten.

Jährlich fallen weltweit etwa 53 Millionen Tonnen Elektroschrott an. Das entspricht im Durchschnitt etwa 7,3 Kilogramm pro Person im Jahr 2019. „Gerade in Entwicklungs- und Schwellenländern wächst das Aufkommen an Elektro-Altgeräten besonders schnell“, sagt Dieder. Verantwortlich seien dafür beispielsweise gesteigerter Wohlstand, die Digitalisierung, veränderte Konsumgewohnheiten und das Bevölkerungswachstum. Zudem exportieren Industrieländer ihre

Altgeräte häufig ins Ausland. „Während es in Europa bereits gute Prozesse im Umgang mit Elektro-Altgeräten gibt, könnten sich hier Länder wie Brasilien oder Nicaragua noch etwas abschauen. Genau hier setzte unsere Arbeit an“, so der TU-Forscher.

Um den zunehmenden Abfallmengen gerecht zu werden, bewerteten die Wissenschaftler die Ausgangslage vor Ort. „Nur wenige Menschen aus Nicaragua oder Brasilien halten sich an gesetzliche Vorgaben für die Abfallentsorgung, geschweige denn für Elektroaltgeräte. Kaputte Kühlschränke, Waschmaschinen oder auch Computer werden häufig am Straßenrand oder in illegalen Sammelstellen entsorgt“, erklärt Sascha Dieder. „Besonders problematisch ist dabei der Umgang mit Gefahrgütern wie Kühlfülligkeiten, Akkus und Batterien. Häufig werden diese giftigen Stoffe unüberlegt in der Natur entsorgt – mit potenziell schwerwiegenden Folgen für die Umwelt und die dort lebenden Menschen.“

Bildungsprogramm für Studenten

In enger Zusammenarbeit zwischen den Projektpartnern entstand auf dieser Basis ein innovatives Bildungsprogramm für Nicaragua und Brasilien. In neu konzipierten Vorlesungen, Übungen und Exkursionen soll der wissenschaftliche Nachwuchs nun für mehr Nachhaltigkeit und Umweltbewusstsein im Kontext von Abfallthemen sensibilisiert werden. Darauf erfolgt eine Spezialisierung in Richtung Elektroschrott und die Beantwortung der Frage, wie dieser fachgerecht getrennt, wiederverwertet oder auch endgelagert werden kann. Dafür haben die Studenten die Möglichkeit, sich in neu gestalteten Werkstätten mit elektronischen Altgeräten und deren Bestandteilen vertraut zu machen. Wirtschaftliche Lehrinhalte sollen zudem motivieren, vorhandene Prozesse der Abfallwirtschaft in eigenen Unternehmen umzusetzen und weiterzuentwickeln. wb/TUHH

SCHLARMANNvonGEYSO

IMMER AM BALL



„Moin, mein Name ist Lukas Antoni Woch. Ich lebe mit meiner Familie im Grünen, spiele leidenschaftlich gern Tennis und Golf und betätige mich zu Hause als Bauhelfer bei LEGO Projekten. Bei der Arbeit genieße ich die Vielfalt und Abwechslung meines Berufs und die individuelle Herausforderung jedes einzelnen Falls.“

Ich bin Steuerberater in der Kanzlei SCHLARMANNvonGEYSO. Gemeinsam mit meinem Team unterstütze ich Sie gern bei der Erstellung von Steuererklärungen, Jahresabschlüssen sowie Betriebsprüfungen und berate Sie in Steuerfragen. Lernen wir uns kennen!“



SCHLARMANNvonGEYSO

Rechtsanwälte Steuerberater Wirtschaftsprüfer Partnerschaft mbB
Büro Harburg, Veritaskai 3, 21079 Hamburg
Tel. +49 40 697989-0
www.schlarmannvongeyso.de



ENGEL & VÖLKERS
COMMERCIAL

Immobilien im
Fokus

Von Nicolas von Seydlitz

KOLUMNE

Sale-and-lease-back schafft liquides Kapital

Für ein Unternehmen im produzierenden oder logistischen Sektor können die unterschiedlichsten Situationen entstehen, in denen die verfügbaren finanziellen Mittel kurzfristig aufgestockt werden sollen. Dazu zählen beispielsweise die Chance zur regionalen Expansion innerhalb und außerhalb Hamburgs, die Ausweitung der eigenen Produktpalette oder die Anpassung an moderne technische Standards im Rahmen von Digitalisierung und Industrie 4.0. Auch wenn Unternehmen in wirtschaftliche Turbulenzen geraten, kann ein schneller Liquiditäts-Schub zur richtigen Zeit dafür sorgen, dass die betriebliche Leistungsfähigkeit wiederhergestellt und wichtige Arbeitsplätze gerettet werden können.

Häufig wird von Gewerbetreibenden versucht, das notwendige Kapital durch Fremdfinanzierung zu beschaffen, was jedoch gerade bei kommerziell angeschlagenen Unternehmen oder in Krisenzeiten bei vielen Kreditinstituten für wenig Kooperationsbereitschaft sorgt – oder nur zu unvorteilhaften Konditionen realisiert werden kann. Verfügen Unternehmen jedoch über eigene Lagerhallen, Produktionsflächen oder ähnliche Gewerbeimmobilien, bietet sich eine vielversprechende Alternative: Das Sale-and-lease-back-Modell, das in den letzten Monaten und Jahren verstärkt auch in Hamburg umgesetzt wird, kann sich meiner Einschätzung nach auch in Zukunft als zeiteffizientes und nachhaltiges Mittel der finanziellen Umstrukturierung etablieren. Dabei wird die bis dato firmeneigene Gewerbeimmobilie an einen neuen Eigentümer beziehungsweise Investor verkauft und im unmittelbaren Anschluss wieder angemietet, sodass das Kerngeschäft des Unternehmens nahtlos fortgesetzt und das freigewordene Kapital nutzbar gemacht werden kann.

Die dadurch entstehenden Vorteile präsentieren sich für den Verkäufer durchaus attraktiv: So werden Betrieb und Instandhaltung der Immobilie künftig vom neuen Eigentümer getragen, wodurch größere immobilienrechtliche Kostenpunkte entfallen. Im Gegensatz zu etwaigen Finanzierungszinsen und Tilgungssummen eines Kredits sind die regelmäßigen Mietzahlungen nach dem Verkauf steuerlich absetzbar, was die Sale-and-lease-

back-Lösung bereits mittelfristig wirtschaftlicher gestalten kann.

Aktivierung „stiller Reserven“

Auch die Wertentwicklung an wachstumsstarken Märkten wie Hamburg kann sich als wichtiger Faktor herausstellen: In vielen Teilen der Hansestadt und der umliegenden Metropolregion können Lagerhallen und Industrieflächen heute deutlich hochpreisiger verkauft werden als zum Zeitpunkt des Erwerbs, womit die „stillen Reserven“ in Form des erzielten Gewinns dem Unternehmen ebenfalls zufließen. Sollen im weiteren Verlauf Folgefinanzierungen eingerichtet werden, verbessert sich auch hierzu die unternehmensseitige Position, da Banken den erhöhten Eigenkapitalanteil bei der Kreditvergabe positiv bewerten. So wird Sale-and-lease-back für viele Gewerbetreibende im Industrie- und Logistikbereich zum Türöffner. Doch auch der Käufer einer solchen Immobilie profitiert von einigen Vorteilen dieses Modells, da die Mietersuche entfällt und Mietverträge üblicherweise für zehn Jahre oder länger geschlossen werden. Dies sorgt für kontinuierliche Einnahmen des Käufers für einen fest definierten Zeitraum sowie großzügige Planungssicherheit für beide Parteien. In der Folge ist für mich die situative Erwägung einer Sale-and-lease-back-Lösung wesentlicher Teil meines Beratungsansatzes, da dessen Vorteile für die Wirtschaftlichkeit zahlreicher Unternehmen wegweisend sein können.

Nicolas von Seydlitz ist seit Februar 2020 fester Teil des Industrie- und Logistikimmobilien-Teams von Engel & Völkers Commercial Hamburg. Nach dem Abitur am Gymnasium Othmarschen absolvierte der gebürtige Münchner die Ausbildung zum Immobilienkaufmann, die er bereits nach einer verkürzten Dauer von zwei Jahren abschließen konnte. Als Consultant im Bereich Industrie- & Logistik beobachtet von Seydlitz heute die Entwicklung des Sale-and-lease-back-Verfahrens und anderer aktuellen Markttrends, um diese in individuelle, anwendergerechte Immobilienstrategien zu überführen.

Bereits Ende September durfte Verena Kuthing, Leiterin des Firmenkundencenters, mit ihrem Team in die neugestalteten Büros einziehen. Ihre Mitarbeiter treffen sich mit den Kunden ebenfalls in den neuen Beratungsräumen und Cubes.

Bürocontainer statt fester Schreibtisch: So sieht die flexible Arbeitswelt der Zukunft bei der Sparkasse Harburg-Buxtehude aus.



„Desk Sharing“ und „Beratungs-Cubes“

Harburg wird zur „Filiale der Zukunft“

B&P VOR ORT Sparkasse Harburg-Buxtehude stellt sich am Hauptstandort neu auf und baut die Zentrale sukzessive um

So hat man die Kundenhalle der Sparkasse Harburg-Buxtehude in der Hauptstelle am Harburger Sand noch nie gesehen: Alle Schreibtische und Tresen verschwunden, der Teppich entfernt und mittendrin Sophia Aßmann, Leiterin des Beratungscenters Harburg. Das Foto wurde Anfang November aufgenommen – auf dem Höhepunkt der Umbauarbeiten. Nach Buchholz und Meckelfeld bekommt nun auch Harburg eine „Filiale der Zukunft“. Mit dem neuen Gestaltungskonzept stellt sich die Sparkasse Harburg-Buxtehude auf das veränderte Kundenverhalten ein und legt den Vor-Ort-Schwerpunkt auf die Beratung. Auf 1200 Quadratmetern Fläche entsteht eine neue Sparkassen-Welt – übrigens auch für die Mitarbeiter, die künftig keine festen Arbeitsplätze mehr haben, sondern im „Desk Sharing“-Modell arbeiten.

Im Erdgeschoss werden neben neun Beratungszimmern drei Cubes aufgebaut, besonders gestaltete Beratungsräume, die als „Würfel“ frei im Raum stehen. Das üppige Angebot an Beratungsräumen zeigt, wohin die Zukunft führt – die klassischen Bankgeschäfte werden zunehmend online erledigt. Sollten komplexe Themen und Beratungen anstehen, hat das Gespräch von Angesicht zu Angesicht nach wie vor Priorität. Das gilt in diesem Falle sowohl für Privat- als auch Firmenkunden, die ein Gespräch wünschen. Sie alle werden von ihren Beratern am neuen Empfangstresen abgeholt und in die zuvor gebuchten Räume begleitet. Dort kann dann in aller Ruhe alles erörtert werden: Darlehen, Geldanlagen, Gründerthemen, natürlich auch Baufinanzierungen oder einfach nur eine Kontoeröffnung.

„Wir testen das erstmal“

Gleich nebenan hatte sich bereits im Oktober Verena Kuthning mit ihrem 16-köpfigen Team eingerichtet. Sie leitet das Firmenkundencenter Harburg und wird ihre Kunden ebenfalls in den neuen Beratungsräumen treffen. Im internen Mitarbeiterbereich bekamen Besucher



Alles leer: So sah es Anfang November in der Kundenhalle der Sparkasse Harburg-Buxtehude am Hauptstandort Harburg aus. Sophie Aßmann, Leiterin des Beratungscenters, hat den Umbau bei laufendem Betrieb aktiv mitgestaltet. Mittlerweile ist das Projekt weitgehend abgeschlossen. Fotos: Wolfgang Becker

ein Vorgeschmack auf die neue Sparkassengestaltung. Hier dominieren Glas, neue Farben und ein großes Wandgemälde der Landungsbrücken bei Nacht die Bürolandschaft. Die Mitarbeiter haben persönliche Bürocontainer und suchen sich bei Arbeitsantritt einen freien von insgesamt zwölf Schreibtischen. Verena Kuthning: „Das ist für uns alle hier eine spannende Erfahrung. Wir testen das erstmal. Jeder arbeitet für eine Woche an einem anderen Schreibtisch und dann schauen wir, mit welcher ‚Sitzordnung‘ wir am besten klarkommen.“ Sophia Aßmann betreut im Privatkundenbereich ein Team von 24 Mitarbeitern, hat aber künftig nur noch 17 Schreibtische zur Verfügung, die zudem auch von den Baufinanzierungsexperten in Beschlag genommen werden. Auch hier werden alle Kollegen mit einem

persönlichen Bürocontainer ausgestattet. Das Konzept wurde gemeinsam entwickelt, die Mitarbeiter von Beginn an in die Gestaltung eingebunden – ein junges Team in Bewegung. Und mit Kreativität: „Den Empfangstresen haben wir selbst designed“, sagt die Leiterin des Beratungscenters. Die Beratungsräume werden besonders gestaltet. Dazu haben die Mitarbeiter das Motto Hamburg gewählt. Es wird beispielsweise einen Hafen-Cube geben, aber auch einen Elphi-Cube, das Motto Pflanzen & Blumen wird ebenso zum Zuge kommen wie die Harburger Berge, der Binnenhafen und das Alte Land.

Aufträge für das regionale Handwerk

Noch vor Weihnachten soll der Umbau abgeschlossen sein. Dass es in Harburg überhaupt schon so weit ist, hat sich infolge der Corona-Entwicklungen ergeben: Die befristete Mehrwertsteuersenkung sorgte für eine Beschleunigung von Investitionsvorhaben. Immerhin werden in Harburg rund eine Million Euro investiert, um den Kunden ein modernes Beratungsumfeld zu bieten – wer hierher kommt, soll sich wohlfühlen. Die Sparkasse Harburg-Buxtehude hat bei der Auftragsvergabe vor allem Handwerksfirmen aus der Region bedacht, um den Mittelstand in schwierigen Zeiten zu unterstützen.

Wie Jörn Stolle, Leiter Unternehmenskommunikation, mitteilt, wurde im Zuge der Umbaumaßnahmen auch an anderer Stelle aufgestockt: „Wir registrieren eine starke Zunahme der Online-Aktivitäten unserer Kunden. Deshalb wurde das Digitale Beratungszentrum um 20 Prozent auf jetzt 22 Mitarbeiter erweitert.“ Die Transformation der Sparkassenwelt ist im vollen Gange. Das neue Filialkonzept der Sparkasse Harburg-Buxtehude ist ein Teil dieser Entwicklung. Nach und nach werden auch andere Abteilungen in der Zentrale umziehen und damit Teil einer großen Rochade. wb

» Web: www.spkhhb.de

WIR ÜBERWINDEN GRENZEN FÜR IHREN ERFOLG

WIRTSCHAFTS- UND REGIONALENTWICKLUNG IN DER SÜDLICHEN METROPOLREGION HAMBURG

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

WWW.SUEDERELBE.DE



Süderelbe AG
Metropolregion Hamburg

Hoch hinaus!

Bis zu 8.000 m² Logistikfläche
im Sirius Business Park Buxtehude

- Leicht andienbar im EG & mit 8 Laderampen
- 24/7 Zugang
- Günstig mieten ab 4,50 €/m²
- LKW-Parkplätze vor Ort

Für eine Besichtigung kontaktieren Sie uns kostenfrei unter

0800 404 088 009

Sirius Business Park Buxtehude, Alter Postweg 13-15, 21614 Buxtehude www.siriusfacilities.com



Gut 30 Fahrzeuge aller Sparten (ausgenommen die Actros-Zugmaschinen) können in der neuen Filiale Stade präsentiert werden.

Fotos: Wolfgang Becker (2), Benjamin Pust (2)

Willkommen im neuen „Wohnzimmer“ von Mercedes Tesmer

B&P VOR ORT Betriebsleiter Ingo Wollenberg stellt das nagelneue Flaggschiff des Unternehmens vor – die Tesmer-Filiale in Stade

Das sieht nach einem Quantensprung aus: Mercedes Tesmer hat die Filiale in Stade bei laufendem Betrieb umgebaut und auf das neue Mercedes-CI getrimmt. Wer sich hier um ein neues Auto bemüht, trifft auf das modernste Ambiente, das die Marke mit dem Stern derzeit zu bieten hat. Statt 900 stehen jetzt 2700 Quadratmeter Verkaufs- und Beratungsfläche zur Verfügung – durchgestylt bis ins kleinste Detail. Ein Autohaus mit Lounge-Charakter. Werkstatt-Atmosphäre? Das war gestern. Jetzt präsentiert die Tesmer-Crew – immerhin 72 Mitarbeiter sind vor Ort im Einsatz – das volle Programm aus dem Hause Daimler und schafft zugleich den Spagat, so etwas wie Wohnzimmer-Atmosphäre zu schaffen, wie Betriebsleiter Ingo Wollenberg (47) sagt. Lediglich der Actros fehlt. Vom Smart bis hin zur S- und GT-Klasse wird jedoch die ganze Modellpalette angeboten. Auch Wohnmobile und Transporter werden ausgestellt.

Ingo Wollenberg: „Die ganze Einrichtung hat einen bewusst kommunikativen Charakter – sie lädt ein zum Gespräch.“ Wer sein neues Auto schon mal vorab genießen möchte, wird im Verkaufsgespräch entsprechend visuell unterstützt. Dieses Gespräch findet in einem gläsernen Beratungscubus statt – hier lassen sich ungestört Fragen stellen und Wünsche äußern. Je nach Fahrzeugwunsch wird der Raum farblich illuminiert – Grün steht für die E-Klasse, Gelb für die Smart-Familie, Rot für die AMG-Kunden und Gelb-gold für den Maybach. Auf einem Bildschirm läuft ein Video und setzt das Auto in Szene. Nach der Konfigurierung am Tablet geht es mit dem Kunden in einen zentral gelegenen Gang, der mit einer Schublade-Wand ausgestattet ist. Je



Hier geht es gerade um AMG-Fahrzeuge: Betriebsleiter Ingo Wollenberg und Neuwagen-Verkäufer Kai Tiedemann, seit 15 Jahren in Stade eingesetzt, präsentieren den neuen Beratungscubus in der Tesmer-Filiale Stade.



Nach eineinhalb Jahren Bauzeit jetzt in Betrieb gegangen: das neue Tesmer-Flaggschiff – die Filiale am Klarenstrecker Damm in Stade.



nach Fahrzeugtyp lassen sich bestimmte Fächer öffnen und erlauben dann nach dem visuellen Eindruck ein haptisches Erlebnis. In den Schubladen sind beispielsweise Stoffe und Farbmuster hinterlegt.

Mainstage und Highlight-Flächen

„Da hat sich Mercedes ganz schön was einfallen lassen“, sagt Ingo Wollenberg beim Rundgang durch die neue Tesmer-Topadresse am Klarenstrecker Damm. Nach eineinhalb Jahren Bauzeit ist das Ergebnis allerdings absolut sehenswert. Auf der freien Verkaufsfläche ist beispielsweise eine Mainstage eingerichtet worden – eine Hauptbühne für besondere Fahrzeuge, hinter denen auf einer mit acht 65-Zoll-Bildschirmen bestückten Videowand Imagefilme abgespielt werden. Auf den sogenannten Highlight-Flächen, zu erkennen an dem abgesetzten asphaltähnlichen Untergrund, stehen weitere Topmodelle und nach Markteinführung natürlich die ganz neuen Modelle.

Die 72 Tesmer-Mitarbeiter in Stade haben sich in den zurückliegenden Monaten mit dem Zustand der Dauer-Rochade arrangiert. Mittlerweile haben Verkauf und Service ihre neuen Plätze eingenommen. In Stade ist auch die komplette Garantie- und Kulanz-Abwicklung für alle Tesmer-Standorte untergebracht. Die Werkstatt wird noch bis ins Frühjahr hinein im Umbaumaus bleiben, hat aber ebenfalls durchgehend gearbeitet. Eine große Einweihungsfeier fällt – wie so vieles in diesen Zeiten – der Corona-Pandemie zum Opfer. Der Betrieb ist mittlerweile aufgenommen. wb

» Web: www.mercedes-benz-hans-tesmer.de



sequence artificial intelligence innovation & solutions

KI-Kolumne

Von THORSTEN WEFELMEIER

digital KONKRET

Künstliche Intelligenz: Was ist das, was macht sie und wie gehen wir damit um?

Die Zukunft vorherzusagen oder zu wissen, ob sich Entscheidungen, die wir heute getroffen haben, morgen als richtig erweisen, ist ein ewiger Menschheitstraum. Schamanen haben Hühnerknochen in die Luft geworfen, Druiden Geisterbefragungen gelesen – alles immer mit dem Ziel, heute zu wissen, was morgen geschieht, also eine Prognose zu erstellen. Dieses Ziel, einen Blick in die Zukunft zu werfen und Entscheidungen in Erwartung zukünftig eintretender Ereignisse treffen zu können, hegen wir wie eh und je. Wir waren ihm allerdings noch nie so nah.

Das Zeitalter der Digitalisierung schenkt uns ganz neue Instrumente. Hühnerknochen werden durch historische, belastbare Daten ersetzt. Statt einer Geisterbefragung greifen wir auf beweisbare mathematische Algorithmen und natürliche Gesetzmäßigkeiten zu. Anstelle des Kaffeesatzes bedienen wir uns scheinbar unbegrenzter Rechenkapazitäten und immer neuer IT-Technologien.

Künstliche Intelligenz (KI) ist also, sehr vereinfacht ausgedrückt, nichts anderes als das maschinelle Erstellen von Prognosen, Trends und Vorhersagen. Aber wie funktioniert das mit der KI?

Hier bietet sich ein Vergleich mit der Einführung der Industrieroboter in Fertigungsprozessen an. Bei deren Entwicklung wurden die menschlichen manuellen Arbeitsabläufe analysiert und in mechanische Schritte „übersetzt“. Mithilfe der Sensorik des Roboters wurden menschliche Sinneswahrnehmungen wie zum Beispiel das Sehen nachgebildet. Die Entwicklung einer KI funktioniert nach einem ähnlichen Schema: Menschliche Denkabläufe werden analysiert und in mathematische Modelle übertragen. Statt mechanischer Komponenten kommen Computer zum Einsatz. Daten spiegeln den für menschliche Prognosen erforderlichen Erfahrungsschatz wider.

„Bin ich persönlich betroffen?“

Die mechanische Automatisierung hat die Arbeitswelt von gestern

maßgeblich verändert. Man muss kein Prophet sein, um zu prognostizieren, dass die verstärkte Nutzung der KI auch für die Welt von morgen Veränderungen mit sich bringen wird. Die damit verbundenen Fragestellungen „Was wird sich ändern? Wie wird es ablaufen? Bin ich persönlich betroffen?“ sind gestern wie heute nahezu identisch. In Bezug auf die mechanische Automatisierung kann man diese Fragen nachträglich beantworten. Wir haben hier Erfahrungswerte, und ein Großteil des Veränderungsprozesses ist Vergangenheit.

In Bezug auf die KI verhält es sich anders. Es geht Richtung Zukunft, und wir stehen erst am Anfang eines Entwicklungsprozesses. Somit fehlen uns die Erfahrungswerte, um verlässliche Zukunftsszenarien zu skizzieren.

„Was kostet es? Was bringt es?“

Erschwerend kommt hinzu, dass die unternehmerische Frage nach dem „Return of Invest“ in der Regel auch nur unzureichend beantwortet werden kann.

Neue Technologien erfordern neue Denkmuster. Die (IT-)Welt von morgen lässt sich nicht mehr nur durch die Unterscheidung in 0 und 1 oder Schwarz und Weiß erklären. Die zukünftige Welt kennt Schattierungen von Grau und Wahrscheinlichkeitsquoten zwischen 0 und 100. Man muss neu und anders denken lernen – das ist ungewohnt und unbequem. Als Belohnung erschließt sich eine neue, eine andere Welt. Natürlich gibt es auf dem Weg dorthin Unsicherheiten und Hindernisse. Aber es wird sich zeigen, dass sich diese erfolgreich lösen lassen. Diese Schritte zu wagen und sich den Herausforderungen der Zukunft zu stellen, ist allemal erfolgversprechender, als auf Hühnerknochen und Kaffeesatz zu vertrauen.

» Fragen an den Autor? Thorsten Wefelmeier ist seit mehr als 25 Jahren als Unternehmensberater im Bereich der betrieblichen Prozessoptimierung tätig (siehe auch Seite 31). Kontakt: 0151/50427300 Web: www.sequence6.de



Mehr Infos auf: keimling.de

Über 35 Jahre Leidenschaft für Naturkost

Keimling Naturkost-Kunden, ob jung oder junggeblieben, wissen: Hier rennt man keinen Trends hinterher, sondern lebt roh-vegane Ernährung mit Sachverstand und ganzem Herzen.

Keimling **FIT MIT VEGAN- & ROHKOST**

Keimling Naturkost GmbH, Zum Fruchthof 7a, 21614 Buxtehude, www.keimling.de

LINDEMANN
WIR BAUEN ZUKUNFT

Auch für uns ein weiteres Leuchtturmprojekt!

J. Lindemann GmbH & Co. KG
Klarenstrecker Damm 23 | 21684 Stade | www.lindemann-gruppe.de



hochschule 21

Daten und Fakten

■ In den Ingenieurstudiengängen sind die Studenten immer drei Monate in der Hochschule und drei Monate in ihrem Praxisbetrieb. Dort können sie das Erlernete praktisch umsetzen und schnell in Projekte eingebunden werden. Dieser Wechsel zwischen Theorie und Praxis zieht sich durch das ganze Studium. Als Absolventen sind sie dann akademisch ausgebildet und bereits berufserfahren. Die Unternehmen können die Studenten flexibel dort einsetzen, wo sie später tätig werden und Verantwortung übernehmen sollen.

■ Mit der Finanzierung eines dualen Studierenden beugen die Firmen aktiv dem eigenen Fachkräftemangel vor, betreiben gezielte Personalentwicklung und binden junge Talente vertraglich an ihr Unternehmen. Die Suche

nach qualifiziertem Personal auf dem angespannten Arbeitsmarkt entfällt ebenso wie langwierige und kostenintensive Probezeiten und Einarbeitungsphasen.

■ Folgende duale Ingenieurstudiengänge mit dem Abschluss Bachelor of Engineering bietet die hochschule 21 aktuell an: Mechatronik, Gebäudetechnik und -automation, Architektur, Bauingenieurwesen und Wirtschaftsingenieurwesen Bau und Immobilien.

» **Kontakt: Unternehmen, die sich für eine Zusammenarbeit mit der hochschule 21 interessieren und sich über das duale Modell informieren wollen, können gerne Kontakt aufnehmen:**
Telefon: 04161 648-0 oder www.hs21.de



„Unsere Absolventen können die Lebensrealität der Menschen verbessern“

B&P-GESPRÄCH Das neue Präsidium der hochschule 21 blickt nach vorn – Neue Studiengänge in Planung

Viele Jahre war Ingo Hadrych als Geschäftsführer für das Harburger Bauunternehmen HC Hagemann im Fronteinsatz der Baubranche. Um sein Wissen an die junge Generation weiterzugeben, nahm er zunächst an der Technischen Universität Hamburg einen Lehrauftrag an und ging 2017 an die hochschule 21. Vor wenigen Monaten wurde der Professor für konstruktiven Ingenieurbau zum neuen Präsidenten der privaten Hochschule in Buxtehude gewählt. Jetzt berichteten er und das gesamte Präsidium im B&P-Gespräch darüber, wie sich die hs 21 weiterentwickeln will. Von einem Neuanfang mag Ingo Hadrych eigentlich nicht sprechen, das sei etwas übertrieben: „Die hochschule 21 ist seit ihrer Gründung 2004 in einer Wachstumsphase. Wir entwickeln uns ständig weiter und sehen anhand der steigenden Bewerberzahlen, dass unser duales Konzept – der Kern unserer Hochschule – attraktiv ist. Darauf bauen wir auf.“ Viele Studiengänge seien ausgebaut, und auch das Interesse der Unternehmen, die

das duale Studium als gute Investition in die eigene Personalentwicklung sehen, sei ungebrochen.

„Wir sind ein verlässlicher Partner“

Das sieht auch Marcus Hübner, Geschäftsführer der hs21, so: „Wir sind im Vergleich zwar eine kleine Hochschule, aber dadurch sehr flexibel. So konnten wir uns auch sehr schnell an die Pandemie-Verhältnisse anpassen. Wir haben im März lediglich eine Woche später mit dem Lehrbetrieb begonnen und konnten das Wintersemester sogar pünktlich starten. Der Studienverlauf mit Theorie- und Praxisphase ist also nicht beeinträchtigt. Das ist auch ein Signal an die Unternehmen, die ihren Nachwuchs zu uns schicken: Wir sind verlässliche Partner.“ Rund 1100 Studenten besuchen derzeit die hochschule 21. Insbesondere die Nachfrage im Bauwesen ist ungebrochen hoch. In anderen Bereichen wie im Studienfach

Gebäudetechnik/Automation ist dagegen etwas Ungewöhnliches zu beobachten: Dort gibt es mehr interessierte Unternehmen als Studenten, was den Bedarf an gut ausgebildeten Ingenieuren unterstreicht. Zurzeit haben sich 20 junge Leute eingeschrieben, wie Vizepräsident Prof. Dr.-Ing. Thorsten Hermes sagt. „Der Studiengang ist erst im vergangenen Jahr neu gestartet und etabliert sich noch. Insgesamt haben wir 40 Plätze zu vergeben.“

„Lebensnahe“ Projekte mit regionalem Bezug

Er beobachtet, dass das duale Modell eines stark praxisorientierten Studiengangs mittlerweile auch an anderen Hochschulen stärker in den Fokus rückt – beispielsweise an der TU Hamburg und der Hamburger Hochschule für Angewandte Wissenschaften (HAW). Dort gehe es allerdings eher um Praxissemester oder Praxiszeiten in der vorlesungsfreien Zeit. Thorsten Hermes: „So konsequent und mit einem Praxisanteil von etwa 50 Prozent, wie wir das duale Studium hier in Buxtehude umsetzen, macht es kaum eine andere Hochschule.“ Neben dem Studienangebot in den Fachbereichen Bauwesen, Technik und Gesundheit setzt das neue Präsidium weiterhin auf Forschung und Entwicklung mit einem handfesten Nutzen für die Region. So liefert die Vizepräsidentin und Leiterin des Fachbereichs Gesundheit, Prof. Dr. med. Barbara Zimmermann, unter anderem die wissenschaftliche Begleitung des vom Landkreis Stade interprofessionell initiierten Projekts „Landgang“. Das Projekt untersucht die (Gesundheits-)Versorgung der Menschen im Elbe-Weser-Dreieck und erforscht, wie sich die Wanderbewegung der Menschen in die Städte auf die ländliche Region auswirken kann.

Medizintechnik Dual und Master Bauingenieurwesen

Ob der Messroboter „Marwin“, der im DESY-Tunnel eingesetzt wird, sein obstbauaffiner Kollege „AurORA“, der die Landwirte bei der Ernte entlasten soll, oder das neue Projekt „JuMaMi“, das in Kooperation mit den Jugendzentren im Landkreis Stade MINT-Projekte für Zehn- bis 16-jährige anbieten möchte – es gibt eine Reihe spannender Projekte, mit denen sich die Hochschule ganz bewusst mitten ins Leben begibt. Parallel zur Entwicklung von Masterstudiengängen wie im Bauingenieurwesen setzt die Hochschule vor allem

auf den Ausbau interdisziplinärer Angebote, wie Ingo Hadrych sagt: „Wir planen aktuell das Fach Medizintechnik auf Bachelor-Niveau.“ Das neue Angebot wird nach bisherigem Stand zu 70 Prozent aus Technik und 30 Prozent aus Medizin bestehen, so Thorsten Hermes. Es werden bereits potenzielle Praxispartner angesprochen – Unternehmen aus den Bereichen Labortechnik, optische Geräte und Radiologie im weitesten Sinne. Hermes: „Im Medizinbereich ist so viel Technik zu finden, dass es absolut sinnvoll ist, hier einen Studiengang aufzusetzen und Spezialisten auszubilden.“ Für die hochschule 21 eröffnet sich damit ein Fächerkanon, den Ingo Hadrych unter einen neuen Leitbegriff stellt: „Lebensqualitätsthemen. Alle Studiengänge, die wir hier praxisnah anbieten, dienen am Ende dazu, junge Menschen so auszubilden, dass sie später in ihren Berufen die Lebensqualität und -realität der Menschen verbessern können. Das gilt sowohl für das Bauwesen als auch für die Technik und die Gesundheit.“ Letzteres zeige sich zum Beispiel in der Akademisierung der Pflegeberufe. Laut Barbara Zimmermann erfreut sich auch der ausbildungsintegrierende Studiengang Pflege Dual immer größerer Beliebtheit. Der Präsident: „Wir sind strategisch in der Lage, Bedarfe zu erkennen und uns mit unserem Angebot gut darauf einzustellen.“

» **Web: www.hs21.de**

Namhafte Praxispartner bilden in Buxtehude aus

Aus Sicht von Marcus Hübner wird künftig auch das Thema Fort- und Weiterbildung breiteren Raum einnehmen – eine logische Konsequenz der beschriebenen Praxisorientierung. Thorsten Hermes: „Natürlich ist die akademische Ausbildung junger Menschen unsere originäre Aufgabe. Aber wir verstehen uns auch als Servicedienstleister für die Region.“ Das hat sich offenbar herumgesprochen, denn mittlerweile nutzen mehr als 1000 Firmen das Angebot der hochschule 21, um ihre Nachwuchskräfte auszubilden. Namhafte Praxispartner setzen auf die Zusammenarbeit mit der Buxtehuder Hochschule – darunter die Hamburg Port Authority, Airbus, die HHLA und Eurogate, aber auch immer mehr Kommunen, Landkreise und Stadtwerke, die gut ausgebildete Ingenieure suchen. 2004 waren gerade mal 50 Studenten an den Start gegangen. 16 Jahre später sind es 1100 – Tendenz steigend. Als Arbeitgeber und Ausbildungsbetrieb beschäftigt die Hochschule rund 80 Mitarbeiter. wb



DIE NEUE S-KLASSE.

Cares for what matters.

Erleben Sie die Designsprache der neuen S-Klasse: souveräne Ästhetik und luxuriöse Großzügigkeit in idealer Harmonie. Stil und Charakter zeigt auch die Frontpartie, erstmals mit Digital-Light-Scheinwerfern* ausgestattet, die sich mit der geballten Kraft von mehr als einer Million Pixel pro Scheinwerfer für Sie stark machen.

*optional



Demnächst bei uns.

Anbieter: Mercedes-Benz AG, Mercedesstraße 120, 70327 Stuttgart, Partner vor Ort:

Hans Tesmer AG & Co. KG, Autorisierter Mercedes-Benz Verkauf und Service, Carl-Benz-Str. 10, 21684 Stade, Tel. +49 4141 6063-0, Lüneburger Schanze 14, 21614 Buxtehude, Tel. +49 4161 738-0, www.tesmer.de, E-Mail: info.buxtehude@tesmer.de



Industrie-Service Stade

Fachbetrieb für Heizöllagerstätten

- Heizöltank
- Reinigung
- Überprüfung
- Wartung
- Montage und Demontage
- Stilllegung von Heizölbehälteranlagen
- Druckproben und Laminierarbeiten

Fachbetrieb nach Wasserhaushaltsgesetz (WHG)

Industrie-Service Stade · Inh. Udo Nagel

Werkstraße 15 · 21706 Drochtersen

Telefon: 04143 1283 · Fax: 04143 7018

E-Mail: info@iss.de · Internet: www.iss.de

BUSINESS & PEOPLE

Die geplanten
Erscheinungstermine
2021:

9. April 2021
25. Juni 2021
1. Oktober 2021
3. Dezember 2021

INTERESSIERT?
Nehmen Sie Kontakt auf!

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

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

WWW.BUSINESS-
PEOPLE-MAGAZIN.DE



Sie sorgen für einen reibungslosen Betrieb

B&P VOR ORT Der Industrie-Service Stade übernimmt das Fluid-Management für metallverarbeitende Unternehmen

Es ist nur ganz wenigen Menschen vergönnt, aus der International Space Station ISS zu arbeiten – es sei denn, mit ISS ist nicht die internationale Raumstation, sondern der Industrie-Service Stade gemeint: In Drochtersen hat Inhaber Udo Nagel binnen 25 Jahren ein Spezialunternehmen aufgebaut, das sich als Dienstleister für die metallverarbeitende Industrie, aber auch für entsprechende mittelständische Kunden mit dem sogenannten Fluid-Management befasst. Nagel, eigentlich Kfz-Meister, beschäftigt mittlerweile 63 Mitarbeiter – mehr, als die ISS im Orbit je auf einmal gesehen hat.

TRGS-Messung, Austausch und Entsorgung

Nagel: „Wir kümmern uns um alle fluiden Stoffe, die an und in den metallverarbeitenden Maschinen eingesetzt werden – Öle, Hydrauliköle, Schmierstoffe und Bettbahnöle.“ Ein Blick ins Internet öffnet den Weg in eine spezielle Welt der Chemie, die nicht nur aus zahllosen Produkten und Anwendungen, sondern auch aus ebenso vielen Zertifizierungen und Regelungen besteht, da die fluiden Mittel durchweg zur Gruppe der Gefahrstoffe zählen. Regelmäßige Messungen und Wartungen inklusive Austausch und Entsorgung beispielsweise von Ölen sind hier an der Tagesordnung – und genau darauf haben sich Udo

Nagel und sein Team spezialisiert. Er sagt: „Früher sprach man an der Drehbank von ‚Bohrmilch‘ – eine kühlende, zugleich schmierende und sehr flüssige Emulsion, die sich im Betrieb allerdings verändert und beispielsweise durch Ausgasung bestimmter Inhaltsstoffe zu einer Gesundheitsgefährdung für den Maschinenbediener werden kann.“ Heute ist die klassische offene Drehbank den vielfach geschlossenen und automatisierten CNC-Fräsen gewichen. Auch Bohrwerke arbeiten zumeist computergesteuert. Der Einsatz von fluiden Stoffen ist dennoch notwendig. Kurz: Die Spezialisten vom Industrie-Service Stade übernehmen sowohl die regelmäßigen vorgeschriebenen TRGS-Messungen (Technische Regeln für Gefahrstoffe) an den Maschinen als auch den Austausch und die fachgerechte Entsorgung der eingesetzten Stoffe.

Die ISS-Kunden sind über ganz Europa verteilt

Da immer mehr metallverarbeitende Unternehmen darauf verzichten, das auch aus arbeitsschutzrechtlichen Gründen sensible Thema selbst zu lösen, kommt die „ISS-Besatzung“ aus Drochtersen mittlerweile weit rum. Nagel: „Wir sind in ganz Europa unterwegs, haben beispielsweise Kunden in Frankreich, Irland, Spanien, Estland und im Kosovo.“ Dabei geht es nicht immer um die eingangs beschriebenen Ma-

schinen, sondern auch um Großaufträge im Kraftwerksbereich, wie der Drochtersener sagt: „Bei diesen Kunden stehen regelmäßig der Austausch von und die Neubefüllung mit Turbinenölen an.“

Für einen großen Kunden in Bayern hat ISS ein Konzept entwickelt, um die im wahrsten Sinne des Wortes reibungslose Inbetriebnahme einer neuen Papierfabrik zu gewährleisten. Udo Nagel: „Da sprechen wir von 100.000 Litern eines speziellen Umlauf- und Hydrauliköls, der Befüllung von neun Tanks, dem Durchspülen der neuen Leitungen und so weiter. Ein komplexer Vorgang, der genau geplant werden muss.“

Der Industrie-Service Stade ist bei vielen Unternehmen regelmäßig vor Ort, denn die bereits erwähnten TRGS-Messungen an den Maschinen müssen jede Woche durchgeführt und dokumentiert werden, damit die Kunden technisch und rechtlich „auf der sicheren Seite“ sind. In Leipzig, Hamburg, Itzehoe und Gadebusch sind ISS-Mitarbeiter fest stationiert. In der Zentrale an der Werkstraße in Drochtersen laufen alle Daten zusammen. Udo Nagel: „Wir arbeiten voll digitalisiert – die zu wartenden Maschinen können mit einem Barcode ausgestattet werden. Der Mitarbeiter scannt den Code und gibt die Messergebnisse ein, wir erstellen die Auswertung für den Kunden – fertig.“ wb

» Web: www.iss.de

KOLUMNE

MAHNSMEINUNG



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

Jetzt müssen Häfen der Wissenschaft gebaut werden

Wissen ist Macht, sagt der Volksmund. Nichts wissen macht auch nichts, sagt der Satiriker. Ob er damit mal nicht falsch liegt. Denn der Jurist weiß: Unwissen schützt vor Strafe nicht. Wissen ist für Fortschritt und Wohlstand verantwortlich, hilft beim Miteinander und bei unserer Kommunikation, sorgt für Gesundheit und ein längeres Leben. Und Wissen entscheidet. Zum Beispiel Wahlen. Gerade da konnte man in einem nicht näher genannten Land plakativ sehen, was Strafe bedeuten kann. Vier Jahre lang. Aua. Wir wissen im Grunde auch, wie man ein Corona-Virus besiegen kann. Theoretisch. Die Anwendung dieses Wissens, also seine praktische Umsetzung, dauert aber eben leider nur zu lange. Das kann – je nach Fall – unvermeidlich sein, muss aber nicht. Denn wenn wir wissend sind, müssen wir auch früher handeln. Und nicht immer erst auf eine Krise warten.

Hamburg war und ist eine Handelsstadt. Will sie ihren Wohlstand beibehalten, muss auch sie rasch handeln – im doppelten Sinne. Sie muss neue, nachgefragte Ware handeln und sich aufmachen, die Quellen dieser Ware zu erschließen. Früher wurden Kaffee, Tee, Salz oder Teppiche gehandelt. Die Ware des 21. Jahrhunderts aber ist das Wissen. Mit seiner wachsenden Wissenschaftslandschaft hat die Hansestadt davon reichlich zu bieten. Aber nutzen muss sie das Wissen eben auch – und mithin anwenden. Dazu muss man vom Wissen, das man hat, aber auch wissen – also: Augen auf! Sowie dem Wissenden dann Glauben schenken.

Handelt Wissen(d)!

Die Geschichte lehrt: Das kann dauern. Wie die Reise von der Scheibe zum Erdball und vom geozentrischen zum heliozentrischen Weltbild einst gezeigt hat. Das Egozentrische – heute in Teilen leider immer noch die Welt prägend – wollen wir mal überspringen. Für die Elbmetropole aber gilt: Sie muss weg vom marizentrischen Weltbild, in dem sich alles nur um ihren Hafen dreht. Vielmehr müssen jetzt die Häfen der Wissenschaft ausgebaut werden. Dringend, zügig und massiv. An ihren Kaimauern wird die Ware der Zukunft gehandelt. In ihren Werften entstehen die Schiffe von Morgen. Und ihre Crews gleich mit. Dem Hamburger Hafen als Sondernutzungszone käme eine neue Rolle zu: Er kann als riesengroßes Testfeld dienen – und das neue Wissen gleich in alle Welt exportieren. Also: Ob Hamburg oder Hanseat – handelt Wissen und handelt wissend! Denn nur das wird die Perle an der Elbe in eine erfolgreiche, nachhaltige Zukunft führen.

» Fragen an den Autor? mahn@tutech.de

Vorsicht vor Legionellen

„Verdorbenes Trinkwasser“ löste 1976 beim 58. Veteranenkongress der Amerikanischen Legion in Philadelphia eine Epidemie mit 29 Todesopfern aus – durch die daraufhin entdeckten stäbchenförmigen Erreger der „Legionärskrankheit“. Der Industrie-Service Stade hat aus dem Thema einen eigenen Geschäftszweig entwickelt und bietet Unternehmen, öffentlichen Einrichtungen wie Kita, Schulen, Behörden und Ämtern, aber auch Betreibern von Heimen, Sportstätten und Wohnanlagen einen speziellen Service zur

Vermeidung oder aber auch Bekämpfung von Legionellen an. Der ISS ist zertifiziert nach VDI 2047 und sorgt für keimfreies Wasser sowohl in Kühl- als auch Trinkwassersystemen. Speziell im Industriebereich geht es dabei auch um die regelmäßige Beprobung von sogenannten Luftwäschern, die als besonders anfällig für Legionellenbildung gelten. Die Beprobungszeiträume im öffentlichen Bereich und im gewerblichen Bereich sind ebenfalls gesetzlich vorgegeben, variieren allerdings. Kritisch sind vor

allem Großanlagen zur Trinkwassererwärmung, in denen Wasser vernebelt wird – beispielsweise in den Duschen von Sporthallen. Grund: Legionellen geraten über den feinen Nebel (Tröpfcheninfektion) in die Lunge und können dort eine lebensgefährliche Entzündung auslösen. Der ISS arbeitet bei der Legionellen-Bekämpfung mit dem bundesweit aktiven Labor SGS zusammen und ist als Fachbetrieb nach WHG (Wasserhaushaltsgesetz), DIN ISO 9001/2015 und SCC** zertifiziert. wb



Arbeitgebermarke
Profilierung als attraktiver Arbeitgeber.

Recruiting
Gewinner im „War of Talents“.

Talentmanagement
Sicherung der Schlüsselpositionen.

horeis  consult

PERSONALBERATUNG
MARKE/ RECRUITING/ TALENTE

www.horeis-consult.de
Buchholz i.d.N. | Fon 04181.380.946 | Mobil 0170.77.49.170

Wir wünschen Ihnen ein friedvolles
Weihnachtsfest und ein gesundes
und erfolgreiches neues Jahr!



 **CARL REHDER GMBH**
Versicherungsmakler

Lindhorster Straße 1 · 21218 Seevetal-Hittfeld
Telefon +49.4105.77028-0 · www.carl-rehder.de

KOLUMNE

Sturmerprobt & unerschrocken



Von STEFFEN MOLDENHAUER

Lebensnotwendig und (k)ein Plug & Play

In der Corona-Krise hat es sich wieder gezeigt, wie wichtig eine stabile Zahlenbasis für die sichere Navigation ist. Dass diese im Mittelstand immer noch zu oft manuell erzeugt wird, überrascht dabei ziemlich. Gute und stabile Kennzahlen als Grundlage für die Unternehmenssteuerung sind essenziell für das Überleben eines Unternehmens. Dabei geht es nicht nur um die Finanzkennzahlen. Auch Produktions- und Prozesskennzahlen, Lagerbestände und die Supply Chain (Lieferkette) mit aktuellem Stand im Blick zu behalten, ist für viele die Grundlage einer erfolgreichen Navigation durch den Sturm.

In unserer täglichen Praxis erleben wir aber immer noch, dass (zu) viele mittelständische Unternehmen auf papierbasierte Prozesse, individuelle und oft fehlerbehaftete Excel-Listen, veraltete Daten aus der Buchhaltung und ein gutes Bauchgefühl vertrauen. Das hat ja die letzten Jahre auch so funktioniert. Wenn wir diese Unternehmen auf die Vorteile von Enterprise-Resource-Planning-Systemen (ERP) ansprechen, dann werden wir oft darauf verwiesen, dass die Systeme zu teuer und zu fehleranfällig sind und überhaupt nicht das bringen, was man erwartet. Diese Aussage stimmt, wie so oft, nur zum Teil.

ERP-Projekte: Zwei von drei scheitern

Es stimmt, dass die meisten ERP-Projekte nach deren Einführung nicht die Erwartungen erfüllen, die man sich versprochen hat. Wenn wir aber etwas genauer auf die Gründe schauen, dann sind die oft ganz banal und vergleichbar mit den Fehlern der gescheiterten Digitalisierungsprojekte. Das Drittel, das die Projekte erfolgreich umsetzt, kennt seine Ziele, Anforderungen und die Ausgangslage. Oder die Unternehmen bauen auf einen erfahrenen und unabhängigen Partner auf Augenhöhe, der sie unterstützt und all das erarbeitet, bevor (!) eine Entscheidung für Software und IT-Implementierungspartner getroffen wird.

Fünf Hauptfehler

Fehler #1: „Standardsoftware“ und „Branchenlösung“ bedeutet nicht, dass Unternehmen ein System eins zu eins und ohne technische oder organisatorische Anpassungen bei sich einführen können.
Fehler #2: Der IT-Implementierungspartner kennt sein Unternehmen, nicht das

seines Auftraggebers. Er kennt seine Prozesse, nicht die seines Kunden. Diejenigen, die scheitern, gehen davon aus, dass der IT-Implementierungspartner schon weiß, wie er das System einzurichten hat, damit es im Unternehmen funktioniert.

Fehler #3: Der IT-Implementierungspartner ist kein Unternehmensberater. Er trägt die Brille des Software-Lieferanten und nicht die des Auftraggebers. Das gilt nicht nur bei der Implementierung, sondern auch schon bei der vorgelagerten Vertragsverhandlung. Sich auf die Vertragsvorlagen der IT-Implementierungspartner zu verlassen, geht aber in der Regel schief. Es gilt: Gute Verträge für Software-Projekte zu verhandeln, braucht Erfahrung und kostet Zeit und Nerven. Aber die investierte Zeit macht sich über die Laufzeit der Software mehr als bezahlt.

Fehler #4: Unklare Erwartungen und damit ungenaue Anforderungen an die erhofften Effekte der Implementierung. Zu oft wird auf die Marketingfolien vertraut und die betriebliche Ausgangslage vergessen.

Fehler #5: „If you pay peanuts you get monkeys...“ oder vereinfacht: Der Fokus wird oft auf möglichst geringe Tagessätze und Einkaufspreise der Software, statt auf hohe Qualität und niedrige Gesamtprojektkosten sowie niedrige Betriebskosten gelegt.

Unabhängigkeit ist Trumpf

Über die Jahre haben wir gelernt: Erfahrung in der Umsetzung hilft! Viele unterschätzen, wie nützlich Erfahrung aus unterschiedlichen Branchen und Projekten ist, um frühzeitig die Klippen zu erkennen und sie zu umschiffen. Darüber hinaus braucht es ein gemeinsames Verständnis über die Ziele und die Abspornbasis. Und es braucht die Erkenntnis, dass ein ERP-Projekt nicht mal „nebenbei“ eingeführt wird. Wir reden hier immerhin über die (künftige) zentrale Steuerungseinheit eines Unternehmens. Was ist ein wesentlicher Vorteil? Unabhängigkeit in der Beratung! Was keinen Nutzen bringt, wird nicht umgesetzt, denn Digitalisierung darf kein Selbstzweck sein darf.

» Fragen an den Autor? Steffen Moldenhauer ist Geschäftsführer der Unternehmensberatung STRATEGY PIRATES® GmbH & Co. KG und über diese Mailadresse zu erreichen: captain@strategy-pirates.de



Doppelte Premiere: Vorstandssprecher Thorsten Rathje (Mitte links) und Markt-Vorständin Rita Herbers (links) absolvierten zur Eröffnung des neuen Finanzkontors Blankenese beide ihren ersten öffentlichen Auftritt mit dem gesamten Vor-Ort-Team. Fotos: Wolfgang Becker

Alles eine Frage der Beziehungen

Hamburger Volksbank eröffnet das FinanzKontor Blankenese – Gespräch mit Markt-Vorständin Rita Herbers



Sie ist viel herumgekommen: Osna-brück, Frankfurt, Hamburg, New York und nun wieder Hamburg. Mit Rita Herbers ist zum ersten Mal eine Frau in den Vorstand der Hamburger Volksbank aufgerückt. Die 53-jährige ist überzeugte Vertrieblerin und hat viele Jahre im Firmenkundengeschäft gearbeitet – im direkten Kontakt mit den Kunden, beim Aufbau neuer Geschäftsfelder im Ausland und im konzeptionellen Arbeiten. Jetzt ist sie in ihrer Lieblingsstadt angekommen und hatte ihren ersten öffentlichen Auftritt bei der Einweihung des neuen Finanzkontors Blankenese. Am Erik-Blumenfeld-Platz läutet die Hamburger Volksbank mit diesem Projekt ein neues Zeitalter ein.

„Digitaler werden, Volksbank bleiben“

In Zeiten, die von starken Umstrukturierungen im Finanzwesen geprägt sind, ist die Eröffnung einer neuen Filiale eigentlich das, was der Kunde nicht erwarten würde. Rita Herbers: „Damit setzen wir in dieser Zeit ein schönes Zeichen, wie ich finde. Das FinanzKontor Blankenese ist aus dem Zusammenschluss mehrerer Filialen entstanden und damit auch eine Antwort auf die aktuellen Herausforderungen. Als ich Mitte der 80er-Jahre meine Ausbildung machte, waren die Filialen freitags rappellvoll. Doch das hat sich stark verändert. Jeder sollte sich einmal ehrlich die Frage stellen, wie oft er eine Filiale tatsächlich besucht. Das findet im Grunde nur

noch im Zusammenhang mit einem Beratungsgespräch statt. Alles andere wird zu Hause am PC oder auf dem Smartphone erledigt.“

Im Zuge der Corona-Krise hat die Hamburger Volksbank etwa zehn während des Lockdowns im Frühjahr geschlossene Filialen gar nicht wieder eröffnet. Stattdessen finden die Kunden nach dem Motto „Digitaler werden, Volksbank bleiben“ nun 15 strategisch über das Hamburger Stadtgebiet verteilte Filialen, in denen der gesamte Service angeboten wird – von der Baufinanzierung bis zur Anlageberatung. In Blankenese wurde zudem das Thema Gold in den Mittelpunkt gerückt. Rita Herbers: „Ich denke, eine gewisse Präsenz wird immer gebraucht. Mit 15 Filialen sind wir gut aufgestellt.“ Südlich der Elbe ist die Hamburger Volksbank in Neugraben und Harburg vertreten, übrigens die Keimzelle der Hamburger Volksbank. Die gebürtige Emsländerin hatte ihren bisherigen Schwerpunkt im Firmenkun-

dengeschäft. Bis vor einem Jahr war sie für die Commerzbank nach Übersee entsandt, um von New York aus das Geschäft in Nordamerika und Brasilien auszubauen. Jetzt ist sie dabei, sich in die Strukturen der Hamburger Volksbank einzuarbeiten. Als Markt-Vorständin steht sie an der Seite von Vorstandssprecher Thorsten Rathje, für den die Eröffnung des Finanzkontors Blankenese ebenfalls der erste öffentliche Auftritt war. Wie in B&P berichtet, hat er Anfang Oktober die Nachfolge von Dr. Reiner Brüggelstrat angetreten.

Für Rita Herbers heißt es nun, zunächst die Mitarbeiter kennenzulernen – keine einfache Angelegenheit angesichts steigender Corona-Zahlen und zunehmender Kontaktbeschränkungen. Sie sagt: „Ich bin in der Phase Kennenlernen und Zuhören. Erfolgreicher Vertrieb ist in erster Linie eine Frage der Beziehungen. Das gilt für die Mitarbeiter ebenso wie für die Kunden.“ wb

» Web: www.hamburger-volksbank.de

Das FinanzKontor Blankenese

Auf 600 Quadratmetern bietet das hochmoderne FinanzKontor Blankenese im Bahnhofsquartier ein Kundencenter über zwei Etagen, in dem alle Beratungsleistungen für Privat- und Firmenkunden angeboten werden.

Das neue Banking-Konzept umfasst außerdem eine Eventfläche, Workspace sowie eine vollautomatische Schließfachanlage, die rund um die Uhr zugänglich ist. Die Namensfindung erfolgte auf der Grundlage einer Umfrage unter Kunden und Blankenesern. Der Standort war und ist für die Hamburger Volksbank von besonderer Bedeutung: Vor 60 Jahren wurde hier die erste Geschäftsstelle eingeweiht. hm



ADVENT, ADVENT, VIERMALIG BESCHENKT!

Wir sind überglücklich, dass wir zum vierten Mal in Folge zu Hamburgs bestem Baustoffhändler für Privat- und Gewerbekunden gewählt wurden! Vielen Dank und eine geruhige und gesunde Adventszeit!

Maldfeldstraße 22
21218 Seevetal
Tel.: 040 769 68 - 0
www.bauwelt.eu



BAUSTOFFE FÜR GENERATIONEN.

Sehen & gesehen werden . . .

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



Zum 1. Oktober hat **Dr. Tina Ladwig** (Foto) die Geschäftsführung des NIT Northern Institute of Technology Management in Harburg übernommen. Sie folgt damit auf **Verena Fritzsche**, die das private Bildungsinstitut von 2013 bis Juni 2020 geleitet hat. Zuvor war Ladwig als Referentin für die strategische Weiterentwicklung von Lehre und Lernen in digitalen Zeiten an der Technischen Universität Hamburg sowie als Teamleiterin der Hamburg Open Online University (Projekt „HOOOU@TUHH“) tätig. „Wandel und Umbruch, Unbeständigkeit und gesellschaftliche Transformation – all das sind Themen, auf die wir unsere Gesellschaft von morgen nur mit Bildung wirklich vorbereiten können. Am NIT erwartet mich genau das Umfeld, welches ich gerne mitgestalten möchte: ein nationales und internationales Netzwerk aus Expert/innen und ein engagiertes Team, das einen besonderen Beitrag zu den Herausforderungen leisten möchte“, so Ladwig. „Wir freuen uns, dass wir mit Dr. Tina Ladwig eine im universitären Umfeld sehr ausgewie-

sene neue Geschäftsführerin gewinnen konnten und sind uns sicher, dass sie das NIT mit spannenden Impulsen aus strategischer und kultureller Perspektive bereichern wird“, sagt NIT-Präsident **Prof. Dr.-Ing. Otto von Estorff** ar



Mit **Dr. Mathias Schlichting** hat die Kanzlei Dierkes Partner seit Mai einen ausgewiesenen Insolvenz-Experten an Bord. Der 63-jährige Rechtsanwalt war viele Jahre als gelisteter Insolvenzverwalter in Hamburg und Stade aktiv und bringt sein Wissen nun bei DP ein – als Spezialist beispielsweise für Haftungsfragen und Anfechtungsfragen im Rahmen von Insolvenzverfahren. Seinen Master machte er in Durban/Südafrika unter anderem im Seerecht und schrieb zum Abschluss eine Masterarbeit über den „Arrest von Schiffen“. Seine Promotion befasste sich mit dem Gesellschaftsrecht, hier ging es unter anderem um die wissenschaftliche Bearbeitung der damals nicht gegebenen Insolvenzfähigkeit der Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) – ein Thema mit

Weitblick, denn mittlerweile kann auch eine GbR Insolvenz anmelden. Dr. Schlichting startete seine Berufslaufbahn in den 80er-Jahren zunächst als Konkursverwalter, aus dem aufgrund des Inkrafttretens der Insolvenzordnung am 1. Januar 1999 dann der Insolvenzverwalter wurde. Den allerersten Fall, der damals in Hamburg nach der neuen Insolvenz-Ordnung behandelt wurde, übernahm er. wb



Seit dem 1. November ist **Johannes Rasche** (37) neuer Klinikgeschäftsführer der Helios Mariahilf Klinik Hamburg. Er folgt auf **Jan Jakobitz**, der erst im Juni nach Harburg gekommen war und nun die Geschäftsführung am Helios Klinikum Aue übernommen hat. Rasche ist Diplom-Kaufmann und arbeitet seit sechs Jahren für Helios. Er wechselt vom Helios Hansekllinik Stralsund nach Hamburg. Nach Stationen als Assistent in Cuxhaven und in der Endo-Klinik Hamburg sowie als Klinikgeschäftsführer in Wipperfurth sowie in Kiel und Bad Schwartau verantwortete er seit

dem 1. April 2019 die Geschicke des Helios Hansekllinikum Stralsund.



Bei der Jahreshauptversammlung des Arbeitgeberverbandes Lüneburg-Nordostniedersachsen e.V. (AV) sind die Unternehmerin **Aline Henke** (Hankensbütteler Kunststoffbetriebe) und der Unternehmer **Matthias Hebrok** (Cartoflex) in ihren Ämtern als Präsidiumsmitglieder des Verbandes bestätigt worden. Der Lüneburger Matthias Hebrok ist seit 2017 Vizepräsident des Verbandes. Er engagiert sich unter anderem im Ausschuss für Öffentlichkeitsarbeit und in der Energiepool-Kommission. **Aline Henke** aus Hankensbüttel ist seit 2014 als Vizepräsidentin und ebenfalls im Ausschuss Öffentlichkeitsarbeit engagiert. Beide stehen dem Präsidium für weitere drei Jahre zur Verfügung.

Fragen

zum Thema

Corona?

Carsten Deecke

Partner | Wirtschaftsprüfer
Steuerberater



Wir sind für Sie da!

DIERKES PARTNER
WIRTSCHAFTSPRÜFER STEUERBERATER RECHTSANWÄLTE

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



Start-ups im ISI Buchholz

FOLGE 8

Keine Angst vor Künstlicher Intelligenz!

Thorsten Wefelmeier konzipiert selbstlernende Systeme – auch für den Mittelstand

Egal ob Arnold Schwarzenegger als Terminator oder Transformer Optimus Prime im Kampf gegen den übermächtigen bösen Megatron – wenn Maschinen menschlich werden und noch dazu geradezu außerirdische Kräfte entwickeln, dann steigt die Spannung im Kinosessel. Ein Spiel mit der Angst – übernehmen die Maschinen am Ende die Macht? Werden sie schlauer als ihre Entwickler und unbesiegbar? Es ist kein Zufall, dass Thorsten Wefelmeier auf den Schachcomputer verweist, wenn er erklärt, was Künstliche Intelligenz (KI) eigentlich kann. Nämlich Abläufe analysieren, erkennen und verbessern. Das klingt weitaus weniger emotional als ein mitleidender Terminator, bringt Schachspieler aber dennoch zur Verzweiflung. Der 54-jährige, Gründer des Unternehmens sequence 6 artificial intelligence, kennt die üblichen Vorbehalte, wenn es um KI geht. Als selbstständiger Unternehmensberater bewegt er sich seit vielen Jahren an der Schnitt-

stelle zwischen der Mathematik und dem Anwender. Thorsten Wefelmeier ist sozusagen der Architekt selbstlernender Systeme – er baut die Brücke zwischen der Entwicklung von Algorithmen einerseits und dem Anwenderwunsch andererseits. Von Haus aus ist der gebürtige Ostwestfale Logistik-Ingenieur: „Ich war fünf Jahre Logistikleiter und bin danach in die Beratungsbranche gewechselt und war maßgeblich am Aufbau einer Consultingfirma beteiligt. Über diese Schiene bin ich vor mehr als zwölf Jahren im Rahmen eines Forschungsprojektes – gefördert vom Bundeswirtschaftsministerium – auf das Feld der automatisierten Disposition von Ersatzteilen mittels der KI gekommen und seitdem als selbstständiger Berater tätig. In den gut 25 Jahren meiner Beratertätigkeit war ich vom Flugzeug über Tabletten und Creme bis zur Cola-Flasche in unterschiedlichsten Branchen unterwegs: Ich bin also längst kein Gründer mehr. Immer

ging es dabei um Intralogistik, also die Optimierung von internen Prozessen. Und dabei spielt die KI eine zunehmend wichtige Rolle.“ Ein bisschen Gründer ist Thorsten Wefelmeier dennoch, denn er ist überzeugt: „KI ist nicht nur etwas für die großen Fische im Teich der deutschen Wirtschaft, sondern gerade auch für den klassischen Mittelstand, der sich jetzt gut für die Zukunft rüsten muss.“ Er sagt: „Die Optimierung von Materialbeständen, Reihenfolgenplanungen oder auch des Personaleinsatzes kann mit selbstlernenden Systemen unterstützt werden. Das wären beispielsweise Ansätze, sich mit dem Thema zu befassen.“ Thorsten Wefelmeier greift dazu auf ein Netzwerk von Programmierern, Mathematikern und Datenanalysten zurück, die zum Einsatz kommen, um entsprechende Systeme zu schaffen. Seine Erfahrung: „KI löst bei vielen Menschen Ängste aus. Da geht es vor allem um den befürchteten Verlust des Jobs. Bei Buzz-Wörtern wie Machinelearning,



KI-Spezialist Thorsten Wefelmeier ist davon überzeugt, dass Künstliche Intelligenz zunehmend Einzug in den Mittelstand halten wird. Foto: Wolfgang Becker

Neuronale Netzwerke und Deep Learning zucken viele Leute zusammen – das ist eine fremde Welt. Und fremd wird vielfach als Bedrohung empfunden.“ Dass Thorsten Wefelmeier Erdung hat, zeigen seine Hobbies: Golfen und Kutsche fahren. Der Pferdeliebhaber wohnt mit seiner Frau in Asendorf. Ganz bewusst, wie er sagt: „Hamburg ist hip, aber ich habe entschieden, hier zu leben und auch hier in der Region zu arbeiten, die mittelständisch geprägt ist.“ Seit 2019 hat er sein Büro im ISI. Für B&P liefert er ab sofort eine KI-Kolumne, die sich auch mit ethischen Fragen befassen wird. (Seite 27). wb

>> Web: www.sequence6.de

Der besondere Arbeitgeberverband
Der Arbeitgeberverband Stade, Elbe-Weser-Dreieck e. V. (AGV) ist ein regionaler Zusammenschluss von mehr als 375 überwiegend mittelständischen Unternehmen. Die Mitgliedschaft im AGV führt zu keiner Tarifbindung.
Partner der Arbeitgeber

Arbeitgeberverband Stade Elbe-Weser-Dreieck e. V.
Poststraße 1 • 21682 Stade
Tel. 0 41 41 / 41 01 - 0
Fax 0 41 41 / 41 01 20
www.agv-stade.de
kompetent • engagiert

Rechtsberatung
Für Ihr gutes Recht geben wir die richtigen Antworten. Unsere erfahrenen Rechtsanwälte/in sind Experten im: Arbeits- und Sozialrecht, Betriebsverfassungs-u. Tarifrecht.

Rechtsschutz
Prozessvertretung der Mitgliedsunternehmen vor den Arbeits- und Sozialgerichten ist Teil der satzungsgemäßen Leistung des Verbandes.

Weiterbildung
Seminare für Unternehmer und leitende Mitarbeiter/innen zu: Arbeits- und Lohnsteuerrecht, Fachkräftegewinnung und weiteren Themen in Kooperation mit dem Bildungswerk der Niedersächsischen Wirtschaft. Für Auszubildende bieten wir schulbegleitende Seminare in Wirtschaft und Rechtsberatung an.

Information
Praxisorientierte Rundschreiben für Arbeitgeber mit umfangreichen Informationen zu Wirtschafts- und Arbeitsmarktfragen.

Netzwerk
Als eine der bedeutenden Unternehmerorganisationen in der Region hält der Arbeitgeberverband mit Verwaltung, Wirtschaft und Politik ständig Kontakt. Ein Informationsnetzwerk mit klarem Wettbewerbsvorteil!

wf-stade.de

UNSER BERATUNGSSERVICE

- STANDORTSUCHE
- FÖRDERUNG UND FINANZIERUNG
- GRÜNDUNG UND NACHFOLGE
- FACHKRÄFTESICHERUNG
- TECHNOLOGIE UND INNOVATION

Wirtschaftsförderung Landkreis Stade GmbH

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

Er bleibt: Arent Bolte ist Teil der neuen Doppelspitze in der Haspa-Region Hamburg Süd.

Er kommt: Marcel Sluppke (Mitte) zeichnet gemeinsam mit Arent Bolte sowohl für das Firmenkunden- als auch das Privatkundengeschäft verantwortlich.



Er geht: Holger Knappe übernimmt die Leitung in der Region Hamburg Ost. Die zweite Stelle ist dort noch nicht besetzt.

Meine Bank heißt Arent und Marcel

Haspa stellt den Vertrieb neu auf – Der langjährige Regionalbereichsleiter Holger Knappe übernimmt Hamburg-Ost

E twa zehn Jahre galten sie als „unzertrennlich“: Haspa-Regionalbereichsleiter Arent Bolte, zuständig für das Firmenkundengeschäft im Hamburger Süden und Osten, und Holger Knappe, sein Pendant im Privatkundengeschäft. Das Duo realisierte unter anderem die legendäre Veranstaltungsreihe „Haspa Brücken bauen“ und setzte neue Maßstäbe in der Zusammenarbeit. Es dauerte nicht lange, und in der Region der beiden endete der bekannte Slogan „Meine Bank heißt...“ mit „Arent und Holger“ – ein unternehmensinterner Appell für gute Zusammenarbeit. Doch nun stehen einige Veränderungen an: Die Haspa stellt sich neu auf. So wurden die Regionen neu zugeschnitten und die Zuständigkeiten neu gemischt. In jeder Region gibt es auch weiterhin zwei Regionaldirektoren. Neu ist, dass beide sowohl für das Firmen- als auch das Privatkundengeschäft verantwortlich sind. Die Folge: Der erfahrene Banker Arent Bolte übernimmt künftig die Verantwortung für den Privat- und Firmenkundenbereich der Region Hamburg Süd. An seine Seite rückt mit Marcel Sluppke ein jüngerer Kollege in die Führungsebene unterhalb des Vorstandes auf, der bereits Harburg-Erfahrung hat und hier bis vor drei Jahren als Leiter der Vermögensberatung eingesetzt war. Der ebenso erfahrene Holger Knappe wird künftig federführend in der Region Hamburg Ost tätig sein.

Das Thema heißt „Miteinander!“

Die kollegiale Zusammenarbeit, die sich im Süden idealtypisch entwickelte, bleibt auch in Zukunft im Fokus. Bolte: „Das Thema heißt ‚Miteinander!‘ – wir haben das hier vorgelebt und in die Breite getragen. Und ich bin sicher,

dass das auch in der neuen Konstellation so bleiben wird.“ Marcel Sluppke: „Das Führungs-Duo Bolte/Knappe hat Maßstäbe geprägt und hier engagiert ein Netzwerk erarbeitet – das werden wir konsequent weiterführen. Ich freue mich auf den Süden, weil ich Lust auf Neues habe, hier bereits viel Offenheit erfahren und tolle Menschen kennenlernen durfte. Mich begleitet ein Gefühl von viel Respekt vor den großen Fußstapfen – aber auch eine riesige Lust, mich dieser Herausforderung zu stellen!“

Beide Kanäle sind notwendig

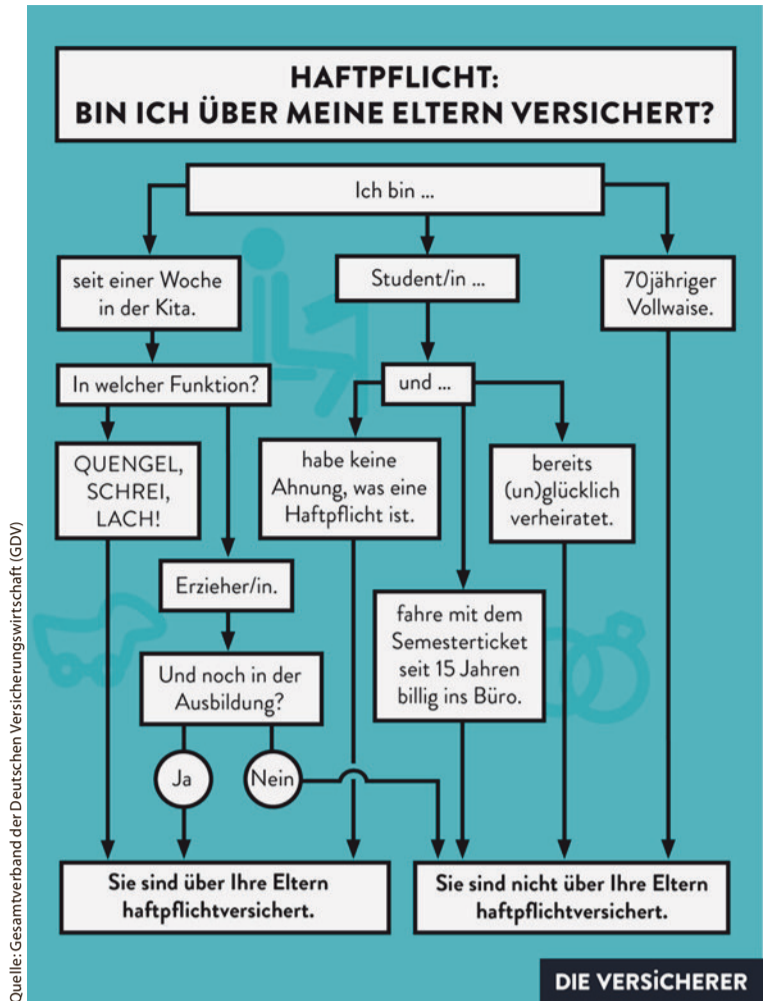
Der Hamburger Osten ist für Holger Knappe indes kein Neuland, denn er wurde schon in der bisherigen Struktur von ihm mitbetreut. Knappe, der privat im Nordosten von Hamburg zu Hause ist, erinnert sich: „Als ich damals in Harburg eingesetzt wurde, war das ehrlich gesagt mit großer Skepsis verbunden – schon in der Schule hatte ich geschwänzt, wenn ein Ausflug in die Harburger Berge auf dem Programm stand. Doch dann wurde ich überrascht. Die Menschen, die ich hier traf, waren so offen und ehrlich, und sie verfügten über eine starke Kontaktfähigkeit – das war wirklich etwas Besonderes. Diesen vorbehaltlosen und zugewandten Umgang, den werde ich wirklich vermissen. Es gibt hier so viele gute Kontakte und so ein starkes Netzwerk, das ist außergewöhnlich. Deshalb ist der Weggang aus dem Hamburger Süden auch mit einer gehörigen Portion Wehmut verbunden.“

Die neue Vertriebsstruktur der Haspa ist sicherlich auch eine Antwort auf die Herausforderungen, die sich durch die Corona-Pandemie stellen. Arent Bolte: „Was da auf uns zukam, war

wirklich hart. Bis zu 1000 Mitarbeiter hatten wir zeitweise im Einsatz, um die Folgen der Krise für unsere Kunden und Partner abzarbeiten. Und wir haben eine Phase der Zwangsdigitalisierung erlebt.“ Marcel Sluppke fügt hinzu: „Mit dem Lockdown im Frühjahr hatte ja niemand wirklich gerechnet. Aber diese Zeit hat uns auch die Vor- und Nachteile der Digitalisierung gezeigt: Zum einen haben wir bewiesen, dass wir digital gut arbeiten können. Zum anderen wissen wir jetzt aber auch, dass wir den direkten Kundenkontakt brauchen. Das bestätigt die bisherige zweigleisige Strategie der Haspa. Wer nur digital unterwegs ist, vereinsamt mit der Zeit. Komplexe und menschliche Themen, die kreative Lösungen erfordern, lassen sich offline besser regeln. Es sind beide Kanäle notwendig.“

Was sich auch geändert hat: Die Filialleiter sind den Regionalleitern künftig direkt unterstellt und wurden mit Prokura ausgestattet. Arent Bolte: „Wir wollen mehr Entscheidungshoheit in die Fläche verlagern. Damit stärken wir das interne Unternehmertum vor Ort. Die Haspa steht für schnelle Entscheidungen. Deshalb ist die Hierarchie verschlankt worden.“ Allerdings bedeutet dieser Prozess auch einen gewissen Personalabbau – in den kommenden Jahren sollen durch Fluktuation auch in der Region Hamburg Süd Stellen abgebaut werden. Im ersten Halbjahr 2021 wird im Zuge dessen die Filiale in Neuwiedenthal geschlossen und der Service von der Filiale Neugraben übernommen. Die Haspa ist für ihre Kunden im Hamburger Süden und Umland jedoch auch weiterhin mit fünfzehn Filialen sowie eigenen Teams zur Betreuung von Firmen- und Gewerbekunden persönlich vor Ort vertreten. wb

>> Web: www.haspa.de



Mit Humor auf die sichere Seite

Thema Haftpflicht: Versicherungsmakler Klaus Hain (Carl Rehder) ist im Netz fündig geworden

E ltern kennen diese Frage nur zu gut: Wie lange ist mein Kind eigentlich über die Privathaftpflicht mit abgesichert? Eine humorvolle Antwort hat Klaus Hain, Inhaber der Carl Rehder GmbH Versicherungsmakler in Hittfeld, gefunden und in den Sozialen Medien gepostet. Was sich der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) da ausgedacht hat, zeigt: Versicherer haben durchaus Humor. Das witzige Fließdiagramm beantwortet die wichtigsten Fragen aller Eltern und ihrer vielleicht schon erwachsenen Kinder. Alles Weitere weiß der Fachmann.

Klaus Hain: „Das Thema Haftpflicht bist durchaus vielschichtig. Die Klassiker sind die freiwillige und weit verbreitete Privathaftpflichtversicherung, die jeder haben sollte, und natürlich die Kfz-Haftpflichtversicherung, die jeder haben muss, der ein Auto hält. Sie ist tatsächlich die einzige allgemeine Pflichtversicherung, denn ohne kann ich kein Auto zulassen. Es gibt darüber hinaus eine verpflichtende Haftpflichtversicherung für bestimmte Berufsgruppen – beispielsweise Versicherungsmakler. Sie müssen eine Vermögenshaftpflicht für den hypothetischen Fall abschließen, dass durch einen Fehler ein Vermögensschaden beim Kunden eintritt.“

Für Unternehmer und Unternehmen empfiehlt sich eine Berufshaftpflicht- beziehungsweise Betriebshaftpflichtversicherung. Hain: „Sie ist freiwillig, aber unbedingt anzuraten.“ Ebenfalls freiwillig, aber im Einzelfall durchaus ratsam, sind spezielle Versicherungen für Journalisten (Betriebshaftpflicht) sowie die Diensthaftpflichtversicherung beispielsweise für Lehrer, Beamte und Soldaten. wb

- >> Web: <https://www.carl-rehder.de>
- Mehr zum Thema Privathaftpflicht: <https://www.dieversicherer.de/versicherer/versicherungen/private-haftpflichtversicherung>

UMFASSENDE MARKTKENNTNIS: WIR SIND IMMER EINEN SCHRITT VORAUSS.

Die gewisse Stufe besser – profitieren Sie von unserem Know-how in den Bereichen Transaktionen, Projektentwicklung und Finanzierungsberatung. Wir freuen uns auf Sie: imentas.de