

Zeit für eine Wende

Was Unternehmer
sich von der Politik
wünschen



FOOD-SPECIAL Experten und Marken aus der Region

AUSGABE

1/26

INHALTSVERZEICHNIS

Editorial, Inhalt, Impressum	2
Titelgeschichte: Zeit für eine Wende	3
Analyse: Warum unsere Region jetzt handeln muss	6
Das Große Interview: Heiner Schönecke	8
Imentas Immobilienpartner GmbH: Erst Boom, jetzt Stresstest	10
Mahns Meinung: Die Fähigkeit, Arbeit zu verrichten	11
Positivbeispiel 1: Eine saubere Geschäftsidee	12
Positivbeispiel 2: Der tanzende Apotheker von Lüneburg	13
Kolumne De Jure: Verschärfte Vorgaben zu Equal-Pay	14
Food-Special: Wirtschaft, die schmeckt	16
Food-Special: Zwischen Apfelplantagen und Müslibabrik	17
Krisenresilienz: Hier drückt beim Food der Schuh	18
Elbe-Obst: Kleiner Apfel – ganz groß!	20
De-Vau-Ge: Unsichtbarer Riese im Müslieregale	21
Eisbär Eis: Eis für die Welt	22
Raisa eG: Die regionale Alternative zu Soja	24
Global Fruit Point: Der Global Player aus Buxtehude	25
Zum Dorfkrug: Restaurant-Qualität für Zuhause	26
Kolumne Speditions-Assekuranz: So geht heute Mitarbeiterbindung	28
Podcast „Business Talk“: 144 Folgen Wirtschaft – und mehr	29
Sparkasse Harburg-Buxtehude: Einfach mal stiften gehen ...	31
Volker Schilling Transporte: Wer übernimmt das Steuer?	32
HanseKraft: Wenn CO ₂ zur Chance wird	33
Volksbank Lüneburger Heide: Von Lüneburg bis ins Weltall	34
May & Olde: Ein Händler kommt auf Touren	36
Wirtschaftsverein für den Hamburger Süden: Zeit für eine neue Vision	37
Lindemann Gruppe: Neues Quartier mitten in Stade	38
Kolumne Arbeitsrecht: Aktivrente – Chance mit Fallstricken	39
Viebrockhaus AG: Arbeitgeber von Lehre bis Rente	40
Elbstrand-Resort: Mehr Platz für Tagungsgäste	41
Volksbank Stade-Cuxhaven: Karriere mit Stallgeruch	42
Videografin Cheyenne: Die Frau für den richtigen Dreh	43
Carl Rehder GmbH: Sicherheit in stürmischen Zeiten	44
Autohaus Bröhan: In den Zukunfts-Gang geschaltet	46
Kreissparkasse Stade: Mehr Frauenpower in Führungspositionen	47
Stadt Stade Beteiligungsgesellschaft: Wo Innovation möglich wird	48
Diercks GmbH: Mit E-Bikes auf Erfolgskurs	49
Gooßen & Heuermann: Langfristig sicher am Steuer	50
Wo man sich trifft: Die Wirtschafts-Events der Region im Bild	52
Terminkalender: Die kommenden Veranstaltungen	54



Das neue B&P-Team: Sönke Giese, Miriam Fehlbus, Tobias Pusch (von links). Foto: Klempow

EDITORIAL

Ein großes Dankeschön! Und: Freuen Sie sich auf Neues



Wir schreiben das Jahr 2008. Die – inzwischen nicht mehr existenten – Harburger Anzeigen und Nachrichten wollen ihre hauchdünne, periodische Beilage „Business & People“ neu aufstellen. Und das Los fiel natürlich auf den Wirtschaftsredakteur der Zeitung – auf mich. Gute Ideen gibt es ja zuhauf, nur irgendwann sollten sie sich auch rechnen. Oder wenigstens einen Deckungsbeitrag liefern, wie es in der Wirtschaft heißt. So begann vor 18 Jahren ein spannendes Projekt – bis 2013 unter dem Dach von Lüthmann-Druck in Harburg, ab 2013 dann im Zeitungsverlag Krause in Stade.

Warum 2024 plötzlich Schluss war

Regelmäßige Leser und Geschäftspartner des „Wirtschaftsmagazins aus der Metropolregion Hamburg“ werden es registriert haben: Mit Veranstaltungsformaten, dem sehr erfolgreichen „B&P-BusinessTalk“ (Podcast) und einer wachsenden Social-Media-Präsenz waren die Grenzen des Zeitungsdrucks längst gesprengt, als ein gesundheitliches Problem die Notbremse auslöste. Das passierte im Februar 2024. So war plötzlich und unvorhergesehen Schluss – und das Magazin lag von zwei Sonderausgaben abgesehen auf Eis.

Zeit fürs neue, alte Team

In Stade begann ein komplexer Prozess, denn in digitalen Zeiten von Social Media & Co. stellt sich die berechnete Frage, ob es noch zeitgemäß ist, echtes Papier zu bedrucken. Die Antwort liegt heute, nach zwei Jahren vor. Sie lautet: Ja! Und zwar mit einem neuen Team. **Tobias Pusch**, ein alter Weggefährte, ist neuer Redaktionsleiter. Die Anzeigenplanung

verantwortet nach wie vor **Sönke Giese**. Und neu im Team ist **Miriam Fehlbus** als verantwortliche Redakteurin und Produktionsleiterin.

Nicht immer nur meckern!

Und so halten Sie nun – gestaltet von den „Neuen“ – etwas in den Händen, das B&P immer ausgezeichnet hat: Eine Wundertüte, einen bunten Mix von Themen und Typen, ein tiefer Blick in die Wirtschaft unserer Region. Doch die hat es aktuell nicht leicht. Daher auch das Titelthema „Was sich jetzt ändern muss“, in dem wir die aktuelle Lage analysieren und den Finger in die Wunde legen. Doch wir verharren wie gewohnt nicht beim Meckern, sondern zeigen auch Perspektiven auf, ebenso wie Unternehmensgeschichten, die Hoffnung machen. Denn auch wenn es derzeit alles andere als rosig aussieht, so gibt es auch viele positive Zeichen. So zum Beispiel auch im Bereich Food, der unsere Region seit jeher maßgeblich prägt. Ihm ist das Special dieser Ausgabe gewidmet.

Ein Ort für Debatten

Im Kern ist das Anliegen des B&P-Teams also nach wie vor dasselbe: Erzählen, was in der Wirtschaft Thema ist. Debatten anschieben. Menschen zu Wort kommen lassen. Kontakte schaffen. Ach ja, und ein Deckungsbeitrag wäre natürlich auch nicht übel ...

In diesem Sinne von mir nun nur noch ein großes Dankeschön für die gemeinsame Strecke, ein herzliches Tschüs und der Wunsch: Bleiben Sie B&P gewogen!

Ihr Wolfgang Becker
Ehem. Redaktionsleiter

Impressum

Das Magazin I/26 von Business & People erscheint im Frühjahr 2026.

Titelbilder: Getty Images, Lenthe Media, Zum Dorfkrug, Eisbär Eis

Herausgeber: Zeitungsverlag Krause GmbH & Co. KG, Glückstädter Straße 10
21682 Stade, Postfach 2249, 21662 Stade,
0 41 41/9 36 - 0

Redaktion: Miriam Fehlbus (verantwortlich), Tobias Pusch (Projektleitung), Peter

von Allwörden, Rainer Thumann

Anzeigen: Sönke Giese (Projektleitung), Claas Schmedtje (verantwortlich)

Geschäftsführer: Philipp Krause (Verleger), Claas Schmedtje

Druck: Druckzentrum Nordsee, Am Grollhamm 4, 27574

Vertrieb: Marcus Stenzel (Vertriebsleiter)

Zeit für eine Wende

Die Wirtschaft in der Süderelbe-Region ist in Bewegung – doch viele Unternehmer fragen sich, ob der eingeschlagene Kurs noch stimmt. Projekte ziehen sich länger hin, Fachkräfte fehlen, Innovation entsteht zu selten. Zwischen den Landkreisen Lüneburg, Harburg und Stade wächst die Überzeugung: Es braucht eine Kurskorrektur. VON TOBIAS PUSCH

Nein, an wirtschaftlicher Substanz mangelt es der Süderelbe-Region nun wirklich nicht. Sie ist industriell geprägt, international vernetzt und eng mit Hamburg verbunden. Viele Betriebe wachsen, investieren und exportieren. Doch zugleich berichten Unternehmer zunehmend von schwierigeren Rahmenbedingungen – und davon, dass wichtige Zukunftsentscheidungen zu langsam vorankommen.

Diese Wahrnehmung ist kein rein regionales Phänomen. In der bundesweiten Initiative für einen handlungsfähigen Staat beschäftigen sich hochrangige Persönlichkeiten wie der frühere Bundesinnenminister Thomas de Maizière, der ehemalige Bundesfinanzminister Peer Steinbrück und der frühere Präsident des Bundesverfassungsgerichts Andreas Voßkuhle mit der Frage, wie staatliche Strukturen wieder schneller und effizienter werden können. Ihr Befund deckt sich mit vielen Erfahrungen aus der Wirtschaft: Verfahren sind komplex geworden, Zuständigkeiten zersplittert, Entscheidungen dauern häufig zu lange.

Wenn Verfahren bremsen

Besonders deutlich wird das dort, wo neue Projekte entstehen sollen. In der Immobilienentwicklung etwa haben sich die Rahmenbedingungen in kurzer Zeit stark verändert. Steigende Baukosten und höhere Finanzierungskosten treffen auf aufwendige Genehmigungsverfahren und zusätzliche Auflagen.

Heinrich Wilke, Geschäftsführer des Projektentwicklers Imentas, beschreibt das Problem sehr direkt: „Die Behörden haben sich daran gewöhnt, dass ihre Wünsche berück-



Eine deutliche Wende bei den Rahmenbedingungen – das wünschen sich viele Unternehmen aus der Süderelbe-Region. Foto: Getty Images

sichtigt werden.“ Früher hätten Entwickler zusätzliche Anforderungen häufig akzeptiert, weil niedrige Zinsen und steigende Preise die Mehrkosten ausgleichen konnten. Heute sei diese Rechnung oft nicht mehr möglich. Wilkes Fazit: „Diese Realität muss auch die Verwaltung erkennen.“

Gleichzeitig geraten auch die Behörden selbst unter Druck. Viele Verwaltungen arbeiten seit Jahren am Limit, Personal fehlt, Verfahren werden

komplexer. Das führt dazu, dass Genehmigungen, Bauanträge oder Förderverfahren teilweise deutlich länger dauern als früher. Für Unternehmen bedeutet das Planungsunsicherheit – und im schlimmsten Fall Investitionen, die ganz ausbleiben.

Infrastruktur als Grundlage

Gerade für eine wirtschaftlich eng verflochtene Region ist Infrastruktur mehr als nur Verkehrspolitik. Stra-

ßen, Bahnverbindungen und Wasserwege bestimmen maßgeblich, wie attraktiv ein Standort für Unternehmen bleibt. Andreas Kirschenmann, Präsident der Industrie- und Handelskammer Lüneburg-Wolfsburg, formuliert es klar: „Eine leistungsfähige Infrastruktur ist ein zentrales Kriterium für Investitionsentscheidungen von Unternehmen.“

Zu dieser Infrastruktur gehört längst nicht nur das Autobahnnetz. Auch der öffentliche Nahverkehr spielt für die Region eine wichtige Rolle – vor allem für Pendler, Auszubildende und Fachkräfte, die täglich zwischen Hamburg und dem Umland unterwegs sind. Doch gerade hier zeigt sich derzeit ein weiteres Problem: Der Bahnverkehr zwischen Hamburg, Lüneburg und Bremen gilt seit Jahren als störanfällig. Besonders der Betreiber Metronom steht immer wieder wegen Zugausfällen, Personalmangel und Verspätungen in der Kritik. Für viele Pendler ist das längst Alltag geworden – für Unternehmen kann es jedoch zu einem echten Standortnachteil werden. Wer Fachkräfte gewinnen will, braucht auch eine zuverlässige Anbindung.

Der Faktor Mensch

Neben Infrastruktur und Genehmigungsverfahren sehen viele Unternehmen vor allem ein anderes Problem wachsen: den Fachkräftemangel. Dabei geht es nicht nur um offene Stellen, sondern zunehmend auch um Unternehmensnachfolge. Viele mittelständische Betriebe stehen vor einem Generationenwechsel. Ein Beispiel ist der Harsefelder Unternehmer Volker Schilling. Sein Logistikunternehmen arbeitet erfolgreich, doch der 68-Jährige sucht einen

Lars Viebrock, Viebrockhaus AG



„Die Süderelbe-Region ist weiterhin auf Wachstumskurs und gut aufgestellt. Herausforderungen ergeben sich vor allem durch globale Unsicherheiten, steigende Kosten und eine zurückhaltendere Nachfrage. Entscheidend ist jetzt, flexibel zu bleiben und vorausschauend zu handeln. Unternehmen, die solide aufgestellt sind, können auch in diesem Umfeld stabil agieren und Chancen nutzen. Zusätzliche Impulse können gezielte staatliche Investitionen sowie verlässliche und planbare Rahmenbedingungen geben.“

Isabel Schultdt, Eisbär Eis



„Natürlich gibt es einen Fachkräftemangel, aber darüber zu klagen greift zu kurz. Entscheidend ist, dass wir als Unternehmen selbst Verantwortung übernehmen und viel in Ausbildung, Weiterentwicklung und Sichtbarkeit investieren. Wer junge Menschen gewinnen will, muss einen Betrieb bieten, der modern arbeitet, neue Technologien nutzt und echte Perspektiven bietet.“

Nachfolger. „Ich suche jemanden, der mein bestens eingeführtes Unternehmen weiterführt“, sagt Schilling.

Gleichzeitig zeigen andere Unternehmen, wie aktiv sie auf den Fachkräftemangel reagieren. Ein Beispiel ist der Lüneburger Präzisionsfertiger Werner Hübner GmbH. Das Unternehmen investiert seit Jahren konsequent in Ausbildung – mit Erfolg: Es wurde mehrfach als „Ausbildungsbetrieb des Jahres“ ausgezeichnet. Nachwuchsarbeit ist dort nicht nur Personalpolitik, sondern Teil der langfristigen Unternehmensstrategie.

Energie als Standortfrage

Ein weiteres Thema, das viele Unternehmen beschäftigt, ist die Energieversorgung. Gerade für industrielle Betriebe entscheidet sie zunehmend über Wettbewerbsfähigkeit. Sina Elmers, Energieexpertin von der IHK Elbe-Weser, sieht dabei vor allem ein Kostenproblem: „Wir müssen die Energiepreise runterkriegen.“ Die Verfügbarkeit von Strom sei im Norden grundsätzlich gut, doch Netzentgelte, Umlagen und Abgaben machten Energie teuer. Gleichzeitig sei die Energiewende selbst eine gewaltige Transformationsaufgabe. „Das ist ein Mammutprojekt“, sagt Elmers – und ergänzt: „Die Wirtschaft darf dabei nicht zu Grunde gehen.“

Zugleich entstehen gerade in diesem Bereich neue Chancen. Im Industriepark Stade arbeitet das Unter-

nehmen HanseKraft an einem Biomasseheizkraftwerk, das fossile Energieträger ersetzen und CO₂ für industriellen Prozessen nutzbar machen will.

Innovation als Zukunftsfaktor

Langfristig wird sich die Zukunft der Region vor allem an ihrer Innovationskraft entscheiden. Eine Analyse regionaler Wirtschaftsdaten zeigt: Die Süderelbe-Region steht zwar wirtschaftlich stabil da, liegt bei wichtigen Zukunftsindikatoren wie Patentintensität, Forschungspersonal oder industriellen Investitionen jedoch nur im Mittelfeld. Der Vorstandsvorsitzende der Süderelbe AG, Olaf Krüger, verweist in diesem Zusammenhang auf eine aktuelle Untersuchung des Forschungsinstituts Prognos zur wirtschaftlichen Entwicklung der Region. „Wir stehen wirtschaftlich solide da“, sagt Krüger. „Aber bei wichtigen Zukunftsindikatoren wie Innovation, Forschung und Investitionen liegen wir im bundesweiten Vergleich nur im Mittelfeld.“

Geringe Patentintensität

Besonders auffällig seien die vergleichsweise geringe Patentintensität und der niedrige Anteil von Beschäftigten in Forschung und Entwicklung. „Langfristig entscheidet Innovationsfähigkeit darüber, ob eine Region wirtschaftlich erfolgreich bleibt.“

Wenn Investitionen zurückgehen und neue Geschäftsmodelle nicht entstehen, könne sich eine gefährliche Lücke entwickeln. „Dann verliert das Alte langsam an Bedeutung, während das Neue noch nicht stark genug ist.“

Genau deshalb spielen Hochschulen eine zentrale Rolle. Die Technische Universität Hamburg in Harburg, die Hochschule21 in Buxtehude und die Leuphana Universität Lüneburg sind wichtige Quellen für neue Technologien, Start-ups und Fachkräfte. Entscheidend wird sein, wie gut es gelingt, diese wissenschaftlichen Kompetenzen noch stärker mit der regionalen Wirtschaft zu vernetzen.

Denn Innovation entsteht selten isoliert. Sie entsteht dort, wo Unternehmen, Forschungseinrichtungen und junge Gründer miteinander arbeiten. Regionen, denen es gelingt, solche Netzwerke aufzubauen, entwickeln oft eine ganz eigene Dynamik – mit neuen Technologien, neuen Geschäftsmodellen und neuen Arbeitsplätzen.

Gegenbewegungen sind sichtbar

Die gute Nachricht lautet: Es gibt längst Gegenbewegungen. In Stade entstehen Forschungs- und Technologieorte mit enger Anbindung an Industrie und Ausbildung. In Harburg soll rund um die Technische Universität Hamburg ein Innovationsquartier wachsen. Zuletzt sorgte der Zu-

schlag für das H2AM – das Innovations- und Technologiezentrum für Wasserstoffanwendungen speziell in der Luft- und Schifffahrt – dafür, dass 24 Millionen Euro Fördergeld in die Region fließen werden.

Kurs rechtzeitig überprüfen

Auch Unternehmen treiben die Entwicklung aktiv voran. In Lüneburg stehen Betriebe wie der Lebensmittelhersteller DE-VAU-GE für spezialisierte Industrieproduktion mit internationaler Reichweite.

Und im Landkreis Harburg zeigt der Unternehmer Thomas Hauschild aus Neu Wulmstorf, wie aus traditionellen Geschäftsmodellen neue entstehen können: Aus einem Familiengasthof heraus entwickelte er ein wachsendes Lebensmittelunternehmen mit eigener Landwirtschaft, Erlebnis-Landhof und neuen Produkten für den Einzelhandel. „Wir wachsen an allen Stellen weiter“, sagt Hauschild.

Solche Beispiele zeigen: Die Region hat kein Erkenntnisproblem. Sie weiß ziemlich genau, wo ihre Hebel liegen. Infrastruktur muss schneller ausgebaut werden, Verfahren effizienter werden, Fachkräfte gesichert und Innovation stärker gefördert werden. Oder anders gesagt: Die Region ist unterwegs – aber sie sollte ihren Kurs rechtzeitig überprüfen. Bevor sie ungewollt in einen perfekten Sturm gerät.

Cheyenne Skrzekowski, freie Videografin

„Die aktuellen Kostensteigerungen lösen einen Teufelskreis für die Wirtschaft aus. Es ist tagtäglich spürbar, dass Unternehmen zum Sparen gezwungen sind. Wir brauchen dringende Maßnahmen, die solche unvorhersehbaren Preissprünge wie zum Beispiel aktuell bei den Spritpreisen verhindern, damit die regionale Wirtschaft wieder besser planen kann.“



Hans-Georg Hübner, Werner Hübner GmbH

„Politische Entscheidungen dauern zu lange und werden immer komplexer, statt schneller umgesetzt zu werden. Gleichzeitig brauchen Unternehmen vor allem stabile und verlässliche Energiepreise. Angesichts globaler Konflikte und des zunehmenden Wettbewerbs um Rohstoffe und Energie wird wirtschaftliche Sicherheit immer wichtiger.“



Patrick Pietruck, web-netz GmbH

„Aktuell leidet die Wirtschaft deutlich unter Fachkräftemangel. Mit dafür verantwortlich ist der pauschale Rechtsanspruch auf Teilzeit, der zu wenig die Bedürfnisse von Unternehmen und Sozialstaat berücksichtigt. Teilzeit sollte deswegen stärker an Gründe wie Care-Arbeit oder Weiterbildung geknüpft werden, während gleichzeitig durch bessere Kinderbetreuung und steuerliche Entlastungen mehr Vollzeitarbeit ermöglicht werden muss.“



Bernd Hintze, Kreishandwerkerschaft Landkreis Harburg

„Das Handwerk hat aktuell ein doppeltes Nachwuchs-Thema: Zum einen haben die Berufsstarter nicht immer die Arbeitseinstellung, die wir uns wünschen würden – zum anderen gibt es eine Ruhestandswelle und zu wenige Nachfolger. Eine Lösung für beide Thematiken wären Fusionen, um Entlastung zu schaffen, doch das sehen wir im Handwerk aktuell noch viel zu selten.“



**Franziska Wedemann, Wirtschaftsverein
für den Hamburger Süden**



„Die Region hat ein starkes industrielles Fundament und großes Potenzial, nutzt diese Chancen bislang aber nicht konsequent genug. Ein zentrales Hemmnis ist der politische und gesellschaftliche Druck auf die Industrie, verstärkt durch Flächenkonkurrenz durch Wohnbebauung und eine fehlende langfristige Standortstrategie. Nötig sind ein klares Bekenntnis zur Industrie, der Aufbau von Technologie- und Innovationsclustern, gezielte Fachkräfteförderung und der Erhalt von Industrie- und Gewerbeflächen.“

**Heinrich Wilke,
Imentas GmbH**



„Das Umfeld für Projektentwickler hat sich durch gestiegene Baupreise, höhere Zinsen und schwächere Nachfrage deutlich verschlechtert, wodurch viele Projekte wirtschaftlich kaum noch darstellbar sind. Ein großes Hemmnis sind neben den Finanzierungskosten vor allem zahlreiche Auflagen und zusätzliche Anforderungen der Verwaltung, die Projekte weiter verteuern. Nötig sind mehr Pragmatismus, weniger zusätzliche Vorgaben und ein stärkerer Fokus auf wirtschaftlich umsetzbare Lösungen.“

**Sina Schlosser,
Spedition-Assekuranz**



„Die wirtschaftliche Lage lässt sich pauschal schwer bewerten, weil einige Branchen mit den aktuellen Rahmenbedingungen deutlich besser zurechtkommen als andere. Ein großes Hemmnis sind die stetig wachsende Bürokratie und stark steigende Kosten. Nötig ist vor allem ein konsequenter Bürokratieabbau, damit Investitionen und neue Ideen schneller umgesetzt werden können.“

**Volker Schilling,
VS Transporte GmbH**



„Wir haben mit unseren Transportfahrzeugen aktuell gut zu tun, weil viele Trassen gebaut werden. Was ich aber immer wieder spüre, ist der fehlende Lückenschluss bei der A26. Von der Verwaltung heißt es, das liege auch an einem Mangel an Planungs-Ingenieuren – aber dann muss man diesen Personal-Engpass vielleicht einfach mal mit Geld beseitigen.“

**Sven Heinsohn,
Global Fruit Point**



„In Wirtschaft und Politik fehlt heute oft der Mut zur klaren Haltung und zu offenen Debatten. Ein großes Problem ist eine Kultur aus Vorsicht, Kritikangst und Misstrauen gegenüber Unternehmen, die sich etwa auch im Umgang von Behörden mit Betrieben zeigt. Nötig sind mehr Mut zur Entscheidung, eine offenere Streitkultur und eine partnerschaftlichere Zusammenarbeit zwischen Politik, Verwaltung und Wirtschaft.“

**Klaus Hain,
Carl Rehder GmbH**



„Ich halte die aktuelle Lage für sehr gefährlich. In schwierigen Rahmenbedingungen steht bei vielen Unternehmen ein Generationenwechsel an und wir hören oft, dass sich die Nachfolgeneration diesen Herausforderungen nicht stellen möchte – sie haben schlichtweg Zukunftsangst. Genauso wichtig sind aber die hohen Energie- und Personalkosten und das Übermaß an Eingriffen von Staat und EU. Schnell ließe sich vermutlich nur die Abschaffung der CO₂-Steuer durchsetzen.“

**Katharina Bodmann,
freie Fotografin**



„Die wirtschaftliche Lage ist insgesamt solide, doch viele Unternehmen sind vorsichtiger geworden und treffen Entscheidungen langsamer, obwohl die Region durch die Nähe zu Hamburg eigentlich gute Voraussetzungen bietet. Das größte Hemmnis ist derzeit die Unsicherheit durch steigende Kosten, dazu kommen Bürokratie und Fachkräftemangel, die gerade kleinere Betriebe stark belasten. Nötig sind mehr Planungssicherheit, weniger bürokratische Hürden sowie Investitionen in Infrastruktur, Digitalisierung und Fachkräfte.“

**Dennis Schmidt,
Hiller Spedition GmbH**



„Die wirtschaftliche Lage in der Süderelbe-Region ist derzeit noch stabil, zeigt aber erste Belastungszeichen durch Insolvenzen, Unternehmensabwanderungen und fehlende Neuan siedlungen. Das größte Hemmnis ist ausufernde Bürokratie mit langwierigen Genehmigungsverfahren und oft unklaren Anforderungen, die Investitionen verzögern und Planungsunsicherheit schaffen. Nötig sind deutlich schlankere Verfahren, klare Vorgaben und eine stärker lösungsorientierte Verwaltung, um Entscheidungen zu beschleunigen und Investitionen wieder zu erleichtern.“

Warum unsere Region jetzt handeln muss

Eine Analyse von Dr. Olaf Krüger von der Süderelbe AG

Die wirtschaftliche Lage der Süderelbe-Region ist auf den ersten Blick stabil. Die Wirtschaft wächst, die Beschäftigung entwickelt sich positiv, und auch beim Thema Wohlstand steht die Region gut da. Doch wer genauer hinschaut, erkennt ein strukturelles Problem, das konkretes Handeln erfordert.

Das Bruttoinlandsprodukt wächst seit Jahren, der Arbeitsmarkt ist stabil, das Beschäftigungsniveau steigt kontinuierlich, und auch das Einkommensniveau ist vergleichsweise hoch: Und doch ist der Blick in die Zukunft alles andere als ungetrübt. Denn die aktuell gute Lage darf nicht darüber hinwegtäuschen, dass wir bei wichtigen Kennzahlen im bundesweiten Vergleich bestenfalls Durchschnitt sind.

Diese Sichtweise hat zuletzt auch die Untersuchung des Forschungsinstituts Prognos bestätigt, die exklusiv

zum 20-jährigen Bestehen der Süderelbe AG angefertigt wurde. Wenn man sich die Kennzahlen der Region genauer anschaut, wird deutlich, dass wir gerade bei den zentralen Zukunftsindikatoren hinterherhinken. Die Patentintensität ist gering, ebenso die Zahl der Beschäftigten in Forschung und Entwicklung. Ein weiteres Warnsignal für die zukünftige Entwicklung: die Investitionsquote der Industrie ist unterdurchschnittlich.

Diese Innovationsschwäche ist kein neues Phänomen. Sie begleitet die Region seit Jahren. Lange Zeit ließ sich das durch eine stabile industrielle Basis und durch die Nähe zur Metropole Hamburg ausgleichen. Doch dieser Vorteil könnte künftig nicht mehr ausreichen.

Denn wirtschaftlicher Erfolg der Vergangenheit bedeutet nicht automatisch Wettbewerbsfähigkeit in der



Olaf Krüger, Vorstandsvorsitzender der Süderelbe AG. Foto: SAG

Zukunft. Wenn Investitionen zurückgehen und neue Geschäftsmodelle ausbleiben, entsteht eine gefährliche Lücke: Das Alte verliert an Bedeutung, während das Neue (noch) nicht ausreichend vorhanden ist.

Der trügerische Wohlstand

Ein weiterer Punkt erschwert die Lage: Die wirtschaftliche Stärke vieler Städte im Hamburger Süden ist teilweise statistisch verzerrt. Orte wie Buchholz, Lüneburg oder Winsen profitieren zwar von hoher Kaufkraft und steigenden Einkommen. Doch ein erheblicher Teil der Wertschöpfung entsteht nicht dort, sondern in Hamburg – weil viele Beschäftigte dort arbeiten.

Das bedeutet: Die Region wirkt wirtschaftlich stärker, als sie strukturell tatsächlich ist. Die Einkommensteuer fließt zwar in die Kommunen zurück, doch die wirtschaftliche Dynamik entsteht oft außerhalb der Region.

Hinzu kommt eine zweite strukturelle Besonderheit: große ländliche Räume. Zwar sind einzelne Städte wirtschaftlich stark, doch gehören auch viele strukturschwächere Gebiete zum Gesamtbild. Das relativiert manche Erfolgszahlen erheblich. Parallel dazu verändert sich das wirtschaftliche Umfeld in rasanter Geschwindigkeit spürbar. Energiepreise, Fachkräftemangel und zunehmende Regulierung erhöhen den Druck auf Unternehmen. In Gesprächen mit Unternehmerinnen und Unternehmern entsteht ein differenziertes Bild: Manche berichten weiterhin von stabilen Geschäften, ein größerer Teil klagt allerdings über deutlich schwierigere Rahmenbedingungen.

Was jedoch fast alle bestätigen: Der Blick in die Zukunft erscheint ungewisser denn je. Besonders problematisch ist die daraus resultierende sinkende Investitionsbereitschaft der Wirtschaft. Wenn Unternehmen weniger investieren, schwächt das langfristig Innovationsfähigkeit und Wachstum. Genau dieser Trend ist auch in den Prognos-Daten erkennbar.

Der entscheidende Faktor: Wissen

Für die Zukunft der Region wird daher ein Punkt entscheidend sein: Innovationskraft als wichtiger Faktor für Transformationsprozesse und Resilienz. Innovationskraft oder Innovationsfähigkeit ist der Schlüssel zu einer erfolgreichen Entwicklung. Voraussetzungen dafür sind hochqualifizierte Fachkräfte, Vernetzung von Forschungseinrichtungen und Hochschulen sowie Partnerschaften mit anderen Unternehmen und der öffentlichen Hand. Forschung und Entwicklung, Innovationen und unsere Hochschulen müssen gestärkt werden.

Erfolgreiche Regionen zeigen, wie wichtig dieser Faktor ist. Dabei geht es auch um Größe: je größer Hochschulen und Forschungseinrichtungen sind, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass aus ihnen im Laufe der Zeit Start-ups, neue Technologien und innovative Unternehmen entstehen.

Die Metropolregion München etwa verfügt über deutlich mehr Hochschulen und Forschungseinrichtungen als die Metropolregion Hamburg. Das schlägt sich unmittelbar in Innovationskraft und wirtschaftlicher Dynamik nieder.

Auch in der Süderelbe-Region müssen diese Strukturen weiterwachsen. Hochschulen, Forschungseinrichtungen und Unternehmen müssen zudem noch enger zusammenarbeiten, um Innovationen schneller in die Praxis zu bringen.

Eine Region mit Chancen

Trotz aller Herausforderungen ist Optimismus nicht fehl am Platze. Die Nähe zur Metropole Hamburg, vorhandene Industriekompetenz und die Potenziale unserer Hochschulen machen Hoffnung darauf, dass wir das Momentum auf unserer Seite behalten. Die Region steht wirtschaftlich gut da – aber sie darf sich auf diesem Erfolg nicht ausruhen. Denn wirtschaftliche Stärke ist kein Dauerzustand. Sie muss immer wieder neu erarbeitet werden.



Sinn stiften liegt in unserer Natur.

Weil echte Nachhaltigkeit allen etwas bringt.

Deshalb unterstützt die Sparkasse Harburg-Buxtehude mit ihren Stiftungen viele wichtige Projekte. Regional verbunden und bürger-nah: Wir stiften mehr Sinn in unserer Gesellschaft.

spkhhb.de/stiftungen



Sparkasse
Harburg – Buxtehude

JETZT MIT TOP-TOBABEN-RATEN!



Der Ford Explorer® und der Der Ford Kuga® ST-Line PHEV

READY SET *Ford*

DER FORD EXPLORER®

MegaConsole mit Staufach, Vordersitze & Lenkrad beheizbar, vernetzte Navigation, Rückfahrkamera, Klimaautomatik, beweglicher 14,6"-Screen, 19"-Aero-Leichtmetallräder u.v.m.

Bei uns mtl. leasen für

€ 199,-^{1,2}

BEI UNS INKL. 8.000,- € NACHLASS⁴!
ANGEBOT INKL. ÜBERFÜHRUNGSKOSTEN!

DER FORD KUGA® ST-LINE PHEV

Ford SYNC 4 inkl. Ford Navigationssystem, 12-Volt-Anschluss im Gepäckraum, Pre-Collision-Assist, Park-Pilot-System v.u.h., Fahrspur-Assistent, Verkehrsschild-Erkennungssystem u.v.m.

Bei uns mtl. leasen für

€ 269,-^{1,3}

BEI UNS INKL. 10.000,- € NACHLASS⁴!
ANGEBOT INKL. ÜBERFÜHRUNGSKOSTEN!

Energieverbrauch (Ford Explorer) (kombiniert)*: 17,5-16,3 kWh/100 km. CO₂-Emissionen (kombiniert)*: 0 g/km. CO₂-Klasse: A. Elektrische Reichweite**: 352-378 km. Energieverbrauch (Ford Kuga) (gewichtet, kombiniert)*: 17,5-16,2 kWh/100km plus 3,9-2,8 l/100km; CO₂-Emissionen (gewichtet, kombiniert)*: 71-55 g/km; CO₂-Klasse: B; Kraftstoffverbrauch bei entladener Batterie (kombiniert)*: 6,1-5,2 l/100km; CO₂-Klasse bei entladener Batterie: E-D; Elektrische Reichweite**: 60-68 km.

Tobaben
www.fair-und-freundlich.de

*Fair und
freundlich!*

**Autohaus Tobaben
GmbH & Co. KG**

www.autohaus-tobaben.de

21073 Hamburg-Harburg
Buxtehuder Str. 84 - 92

Tel. 040 - 76 62 61 440

21614 Buxtehude
Brillenburgerweg 27a

Tel. 04161 - 55 89 340

21680 Stade
Altländer Str. 9 - 11

Tel. 04141 - 95 37 240

Beispielfoto eines Fahrzeuges der Baureihe. Die Ausstattungsmerkmale des abgebildeten Fahrzeuges sind nicht Bestandteil des Angebotes. *) Die angegebenen Werte wurden nach dem vorgeschriebenen Messverfahren WLTP ermittelt. Die Angaben beziehen sich nicht auf ein einzelnes Fahrzeug und sind nicht Bestandteil des Angebotes, sondern dienen allein Vergleichszwecken zwischen den verschiedenen Fahrzeugtypen. **) Gemäß WLTP ist bei voll aufgeladener Batterie eine Reichweite bis zur genannten, zertifizierten elektrischen Reichweite – je nach vorhandener Serien- und Batterie-Konfiguration – möglich. Die tatsächliche Reichweite kann aufgrund unterschiedlicher Faktoren (z.B. Wetterbedingungen, Fahrverhalten, Streckenprofil, Fahrzeugzustand, Alter und Zustand der Lithium-Ionen-Batterie) variieren. 1) Ein km-Leasing-Angebot der Ford Bank GmbH, Henry-Ford-Str. 1, 50735 Köln, für Privatkunden. Gilt für noch nicht zugelassene, berechnete Ford Neufahrzeuge bei verbindlicher Kundenbestellung und Abschluss eines Leasingvertrages. 2) Angebot gilt für einen Ford Explorer BEV Style, Elektromotor mit 140 kW (195 PS), bei 48 Monaten Laufzeit und 40.000 km Gesamtlauflistung. Leasingrate inkl. Überführungskosten, Leasing-Sonderzahlung € 6.000,-, voraussichtlicher Gesamtbetrag € 15.552,- (Summe aus Leasing-Sonderzahlung und mtl. Leasingraten). Zzgl. bei Vertragsablauf ggf. Mehr- oder Minder-km sowie ggf. Ausgleichsbeträge für etwaigen übermäßigen Fzg.-Verschleiß; Mehr-km 0,088 €/km, Minder-km 0,053 €/km (5.000 Mehr- oder Minder-km bleiben berechnungsfrei). 3) Angebot gilt für einen Ford Kuga ST-Line, 2,5-l-Duratec Plug-in-Hybrid 178 kW (243 PS) Stufenloses-Automatikgetriebe (CVT) Frontantrieb, bei 48 Monaten Laufzeit und 40.000 km Gesamtlauflistung. Leasingrate inkl. Überführungskosten, Leasing-Sonderzahlung € 4.500,-, voraussichtlicher Gesamtbetrag € 17.412,- (Summe aus Leasing-Sonderzahlung und mtl. Leasingraten). Zzgl. bei Vertragsablauf ggf. Mehr- oder Minder-km sowie ggf. Ausgleichsbeträge für etwaigen übermäßigen Fzg.-Verschleiß; Mehr-km 0,088 €/km, Minder-km 0,053 €/km (5.000 Mehr- oder Minder-km bleiben berechnungsfrei). 4) Der Nachlass wurde auf die UPE bereits angerechnet.

DAS GROSSE INTERVIEW

Mit Heiner Schönecke – Geflügelhof Schönecke



Foto: Lenthe Media

» Dienst ist nicht Last, sondern Freude «

Er ist ein echter Tausendsassa: Heiner Schönecke hat nicht nur als Landwirt und Unternehmer in der Region Akzente gesetzt, sondern auch als Politiker und engagierter Bürger. Jetzt feierte der rastlose Elstorfer 80. Geburtstag. Im Gespräch mit Business & People blickt er auf sein Wirken zurück und redet über aktuelle Fehlentwicklungen in Wirtschaft und Politik. VON TOBIAS PUSCH

B&P: Herr Schönecke, stellen wir uns das Jahr 1976 vor. Sie sind 30 Jahre alt. Was würde der junge Heiner Schönecke dem 80-Jährigen raten – und was würde er über ihn denken?

Heiner Schönecke: Der 30-Jährige hätte dem 80-Jährigen wahrscheinlich erst einmal gesagt, wie ungeduldig er ist. Damals wollte ich noch vieles bereisen, vieles sehen und natürlich auch etwas bewegen. 1976 war tatsächlich ein Wegepunkt in meinem Leben. Da hat sich entschieden, dass ich politisch mitmachen durfte. Die Wähler haben mich dann immer wieder gewählt, und ich habe immer wieder gesagt: Ich mache weiter. Das war spannend.

Sie sind unternehmerischer Landwirt, Politiker und in vielen Ehrenämtern aktiv. Welche dieser Rollen charakterisiert Sie am besten?

Ich weiß gar nicht, was ich am liebsten gemacht habe. Es hat sich bei mir einfach ergeben, früh aufzustehen und lange Tage zu haben. Es war für mich kein Problem, morgens um vier den Marktwagen zu packen und abends um 23 Uhr noch im Ratssaal zu sitzen. Diese Mischung aus Unternehmertum, Politik und Ehrenamt hat mein Leben ausgemacht.

Bleibt da überhaupt noch Zeit für Hobbys – oder ist die Familie das Einzige, was man zeitlich noch unterbringt?

Da treffen Sie einen wichtigen Punkt. Als ich 1972 meine Ilse geheiratet ha-

be, war das die richtigste Entscheidung meines Lebens. Sie hat mir nicht nur den Rücken freigehalten. Wir konnten auch über viele Dinge streiten, über Betriebliches genauso wie über Politik. In unserer Familie gab es immer diese Mischung aus Handwerkern und Gewerkschaftern, da flogen schon mal die Funken, aber man hat sich nicht erzürnt. Meine Frau hat einen mittelständischen Betrieb und drei Kinder mitgetragen. Dafür bin ich ihr sehr dankbar.

Wann haben Sie sich als Unternehmer am meisten über die Politik geärgert?

Darüber, dass wir für viele Dinge so lange brauchen. Ich habe mich immer um die Grenzbeziehung zwischen Hamburg und Niedersachsen gekümmert und mich oft darüber geärgert, dass meine Altvorderen das mit der S-Bahn und der A26 nicht hingekriegt haben. Und dann kommt ja noch dazu: Alles muss beplant sein, alles muss beklagt werden können. Dass daran dann eine große Heerschar von Juristen mitwirkt, ist auch ein Zeichen dafür, dass wir politisch manches nicht richtig gemacht haben.

Und umgekehrt: Wo haben Sie sich als Politiker über Unternehmer geärgert?

Es gibt schon Unternehmer, die das Steuerargument wie ein Schutzschild vor sich hertragen: Ich zahle doch

Steuern, also macht mal. Damit bringt man Mitarbeiter im öffentlichen Dienst auch in schwierige Situationen. Da ist mancher Unternehmer gut beraten, die Kirche im Dorf zu lassen. Wobei man natürlich auch sagen muss: Ganz einfach haben sie es oft ebenfalls nicht. Trotzdem funktioniert unsere Demokratie immer noch ganz gut. Alle fünf Jahre steht das zur Wahl.

Was war Ihr größter Erfolg und Misserfolg als Politiker?

Wenn ich als Politiker antworte, dann war das in der Ratspolitik sicher das Schaffen des neuen Zentrums in Neu Wulmstorf. Wir haben dort das Rathaus gebaut, dazu öffentliche Bedarfe gebündelt, damit Vereine und Verbände Räume haben. In der Ratsarbeit haben wir außerdem zwei große Sportzentren geschaffen. Auf Kreisebene waren für mich die Entwicklung des Kiebeckers mit dem Förderverein und auch Themen wie die Rettungswache in Elstorf sehr wichtig. Da gab es politische Schlachten, aber ich bin froh, dass wir manches durchgesetzt haben. Was uns nicht gelungen ist, hatte ich schon gesagt: dass wir mit der A26 noch nicht fertig sind.

Und als Unternehmer? Was waren Misserfolge und Erfolge?

Als Unternehmer habe ich viel zu lange geglaubt, dass man Nahrungsmittel vor allem über den Preis gut

verkaufen kann. Das habe ich erst von den jungen Leuten bei uns lernen dürfen, gerade auch von meinem Sohn. Er hat früh darauf bestanden: Wir können dem Hamburger Verbraucher nur das verkaufen, was er wirklich haben will. Und da gehörte eben auch dazu, dass wir viel zu lange an der Käfighaltung festgehalten haben. Das war dem Verbraucher nicht mehr zu vermitteln. Dann waren wir mit unserer Familie unter den Ersten zwischen Hamburg und Bremen, die einen großen Freilandstall gebaut haben. Das war ein Risiko, weil die Eier zunächst teurer waren und viele sie nicht kaufen wollten. Aber genau das war am Ende der größte Erfolg: Wir waren vor der Welle und haben auf die richtige Art der Tierhaltung gesetzt.

Sie haben viel mit Energie zu tun. Wir sitzen hier gerade in Ardestorf in den Räumen der Bioenergie-Anlage. Ist diese Anlage ein Beispiel dafür, wie Wandel funktionieren kann?

Davon bin ich überzeugt. Bei den erneuerbaren Energien haben wir vieles richtig gemacht, und wir könnten vieles noch besser machen. Was hier aus Windstrom, Sonnenenergie, Biogas, vielleicht auch Geothermie oder Wasserenergie entsteht, kann eine echte Aufbruchstimmung erzeugen, wenn man es klug steuert. Das können wir. Dann haben wir einen großen Schritt gemacht. Mich hat bei

der Bioenergieanlage immer auch begeistert, dass damit mehr als zwei Fliegen mit einer Klappe geschlagen werden: Man produziert Energie und nimmt gleichzeitig zum Beispiel Gerüche aus der Gülle heraus.

Durch den Betrieb dieser Anlage sind Sie einer Vielzahl von Regulierungen unterworfen. Über diese Übel klagen ja auch viele andere Unternehmer. Aber Hand aufs Herz: Ist es wirklich so schlimm?

Zwei Herzen schlagen da in meiner Brust. Einerseits haben wir an vielen Stellen überzogen. Wenn Sie so einen Betrieb führen, verbringen Sie einen Großteil Ihrer Zeit damit, etwas aufzubewahren, Formulare auszufüllen, Betriebsdaten zu dokumentieren, Maschinenstunden festzuhalten, Ölwechsel nachzuweisen, Versicherungen zu organisieren. Das ist schon eine Herausforderung. Andererseits: Wenn man mit Begeisterung bei einer Sache ist, macht man es trotzdem. Ich würde es wieder machen. Aber ich verstehe Unternehmer sehr gut, die sagen: Regulierung, vielen Dank, brauche ich nicht mehr.

Hinter vielen Regeln steckt doch auch eine Art Misstrauen. Kann man Produzenten nicht zutrauen, dass sie vieles selbst vernünftig regeln?

Genau das ist der Punkt. Diese Misstrauenskultur trifft viele in der Wirtschaft. Man traut dem Selbstständigen nicht zu, dass er es für seine Mitarbeiter klug regeln will. Dabei ist das doch oft im eigenen Interesse. Wenn er es schlecht macht, gehen die Leute woanders hin. Wir Deutschen leben diese Misstrauenskultur leider besonders gründlich aus.

Worüber klagen Unternehmer in der Region bei Ihnen am meisten – und tun sie das zu Recht?

Ja, sie tun es zu Recht. Jeder hat in seinem Berufsfeld Dinge, die ihn müde machen. Wenn Sie vom Landesamt für Statistik eine Anfrage bekommen und vom Bundesamt noch einmal dieselbe, mit denselben Fragen zu Produktion, Mengen, Mitarbeitern und Stunden, dann fragen Sie sich schon, warum das sein muss. Dieses Berichtspflichtwesen wird immer damit begründet, die EU wolle das, die Politik wolle das, alle wollten Zahlen – und zwar möglichst drei- und viermal. Ich bin eher der Meinung: In viele Berichte kommen zwei Löcher rein, und wenn es ganz gut läuft, finden wir sie irgendwann in Kellern wieder.

Thema Food: Sie haben die Branche in der Region über Jahrzehnte erlebt. Was hat sich verändert – und warum?

Wir haben heute tolle landwirtschaftliche Unternehmer in der Region. Erfolgreiche Spargelbetriebe, Gemüsebetriebe, Direktvermarkter, spannenden Ideen. Gleichzeitig hat es aber auch eine enorme Bereinigung gegeben. Viele Molkereien und Landhandelsbetriebe, die früher hier waren, haben zugemacht. Der Markt liegt natürlich vor unserer Haustür. Hamburg ist ein riesiger Absatzmarkt. Die Möglichkeiten, ihn zu versorgen, sind da. Entscheidend ist, eine inno-

vative Idee zu haben und dem Verbraucher etwas anzubieten, was er wirklich will.

Hat die Landwirtschaft ein Imageproblem?

Per se nicht. Ich glaube, der landwirtschaftliche Beruf wird durchaus positiv gesehen. Aber wir machen vielleicht den Fehler, dass wir mit unseren Mitbürgern zu selten ins Gespräch kommen. Es ist eben auch ein gewisser Weg, vom Trecker herunterzukommen.

Wenn heute ein junger Mensch sagt: Ich will in die Lebensmittelbranche oder Landwirtschaft – würden Sie Mut machen oder abraten?

Ich würde Mut machen. Wir werden auch in 50 und in 100 Jahren noch essen. Natürlich muss man im Handel bestehen und sich gegen starke Ketten behaupten. Aber auch dort sitzen Kaufleute, die sich unterscheiden wollen. Das geht über Vielfalt und Regionalität. Die Chancen sind für junge Leute da. Ich habe selbst fünf Enkelkinder, und ich kann ihnen nur sagen: Wenn ihr gut seid und besser als andere, dann könnt ihr auch Erfolg haben.

Welche Entwicklung in der Branche würden Sie gern stoppen?

Diese Affinität zum Preis. Wenn man am Sonnabend die Zeitung aufschlägt und einem nur große Anzeigen mit Preisen entgegenfallen, dann treibt mich das bis heute um. Ich wollte mich nie nur über den Preis vergleichen lassen. Lebensmittel sind dafür zu wertvoll.

Wenn in 20 Jahren jemand auf diese Region schaut: Was soll dann über Ihre Generation von Unternehmern und Politikern gesagt werden?

Ich bin nicht so vermessen zu sagen, dass wir alles richtig gemacht haben. Aber ich hatte immer Menschen um mich herum, die mit mir zusammen vieles richtig machen wollten. Wir haben uns erinnert, was früher war, und Institutionen wie den Kiekeberg weiterentwickelt. Wir haben uns um Bildung gekümmert, um MINT-Themen, um die Zukunftswerkstatt, um Nahverkehr und Straßenbau. Wir haben eine ganze Menge gemacht. Ob es am Ende alles richtig war, sollen andere beurteilen.

Welche Entwicklung in Ihrem Leben war Glück und was war Entscheidung?

Das lässt sich schwer voneinander trennen. Ich bin beispielsweise schon 1980 gefragt worden, ob ich für den niedersächsischen Landtag kandidieren würde. Damals habe ich mir unsere junge Familie angeschaut und gesagt: Ich bleibe hier und mache das nicht. Als man mich 2002 wieder fragte, habe ich zugesagt. Und ich hatte das Gefühl, dass ich für die Region an der Stelle eine ganze Menge bewegen konnte. Dabei hat mich immer ein Satz begleitet, den Friedrich von Bodelschwingh geprägt hat: „Dienst ist nicht Last, sondern Freude.“ Das ist für mich tatsächlich ein Lebensmotto geworden. Politisch zu streiten und sich dabei nicht zu erzürnen, das hat mir immer Freude gemacht.



Junger Mann mit Ente: Schon seit frühesten Kindheitstagen ist Heiner Schönecke mit der Landwirtschaft vertraut.



Das Interview als Podcast: QR-Code für Apple Podcast (links) oder Spotify (rechts) scannen und Reinhören.

Zur Person

Heiner Schönecke wurde am 21. März 1946 in Elstorf (Gemeinde Neu Wulmstorf, Landkreis Harburg) geboren. Nach der Schule in Buxtehude absolvierte er eine Ausbildung zum Landwirt und Kaufmann. 1972 übernahm er den elterlichen Hof und baute ihn zu einem Direktvermarktungsbetrieb aus. Daraus entwickelte sich das heute bekannte Unternehmen „Schönecke“, das Lebensmittel – vor allem Geflügelprodukte – über eigene Filialen und im Großhandel vertreibt.

Schon früh engagierte sich Schönecke: Von 1968 bis 1972 war er Vorsitzender der Landjugend im Landkreis Harburg. Von 1976 bis 2006 gehörte er dem Rat der Gemeinde Neu Wulmstorf an, gleichzeitig saß er über Jahrzehnte im Kreistag. 2003 zog Schönecke erstmals in den Niedersächsischen Landtag ein und vertrat dort bis 2022 den Wahlkreis Buchholz für die CDU. Nach der Landtagswahl 2017 eröffnete er als Alterspräsident die erste Sitzung des neuen Parlaments – in großen Teilen hielt er die Rede auf Plattdeutsch. Neben der Politik engagierte er sich in zahlreichen regionalen Institutionen, unter anderem beim Freilichtmuseum am Kiekeberg und als Mit-Initiator der Zukunftswerkstatt in Buchholz. 2024 wurde ihm das Bundesverdienstkreuz am Bande verliehen. Schönecke ist verheiratet mit Ilse und Vater von drei Kindern: Henner, Silke und Nina.



vobaeg.de/zinsationell

Zinsationell

Mit dem VR-Sparbrief bis zu 3,00 %* Zinsen p.a. sichern!

*3,00 % Zinsen p.a. beim VR-Sparbrief mit einer Laufzeit von 5 Jahren
Anlagebetrag: mindestens 5.000,00 €, maximal 100.000,00 €
Angebotszeitraum: 16.02.-01.05.2026 oder Ausschöpfung Kontingent von 5 Mio. €

**Volksbank
Stade-Cuxhaven eG**



Erst Boom, jetzt Stresstest

Projektentwickler hatten lange Konjunktur: niedrige Zinsen, hohe Mietnachfrage und steigende Verkaufspreise. Diese Zeiten sind nun vorbei. Heinrich Wilke und Stephan Willhaus von Imentas zeigen, wie es trotzdem geht. Zugleich wünschen sie sich einfachere Verfahren.

von TOBIAS PUSCH

Die vergangenen Jahre haben das Umfeld für Projektentwickler von Gewerbeimmobilien grundlegend verändert. „Corona haben wir überstanden, und dann haben wir gedacht, jetzt geht die Post wieder ab“, sagt Stephan Willhaus. Doch stattdessen folgte die Zins- und Kostenkrise. „Das ist in einer enormen Geschwindigkeit passiert – und das hat natürlich alle gelähmt.“

Die Folgen sind spürbar: gestiegene Baupreise, höhere Finanzierungskosten und zugleich eine schwächere Nachfrage, auch aufgrund von immer mehr Homeoffice-Arbeitsplätzen. Dazu kommt ein weiterer Faktor, der das Geschäftsmodell vieler Entwickler trifft: der immer schwierigere Verkauf fertiger Projekte. „Der Investmentmarkt ist stark zurückgegangen“, sagt Heinrich Wilke. „Die gesamte Kalkulation, die wir vor ein paar Jahren gemacht haben, passt heute oft nicht mehr.“

„Der perfekte Sturm“ für die Projektentwickler-Branche

Für die Branche sei eine Art „perfekter Sturm“ entstanden, wie Willhaus es nennt: Steigende Kosten treffen auf sinkende Nachfrage. Gleichzeitig sind Banken vorsichtiger geworden und verlangen deutlich mehr Eigenkapital. Wo früher zehn Prozent reichten, sind heute oft 30 oder 40 Prozent nötig.

Das hat direkte Folgen für die Bautätigkeit. Wer Projekte entwickelt, muss heute deutlich mehr Kapital einsetzen – und kann deshalb weni-



Die Imentas-Geschäftsführer Heinrich Wilke (links) und Stephan Willhaus fordern mehr Pragmatismus. Foto: Pusch

ger Vorhaben parallel realisieren. „Ein Blick auf die Straßen reicht aus, um zu sehen, wie stark die Bautätigkeit zurückgegangen ist“, sagt Willhaus.

Die fetten Jahre sind vorbei – doch die Anforderungen sind geblieben

Ein weiterer Punkt beschäftigt die beiden Entwickler besonders: die Rolle der Verwaltung. Viele Auflagen und zusätzliche Forderungen, die bei Projekten vorgeschrieben werden, seien in Zeiten entstanden, in denen Projekte wirtschaftlich leichter darzustellen waren. „Die Behörden haben sich daran gewöhnt, dass ihre Wünsche berücksichtigt werden“, sagt Wilke.

Früher hätten Entwickler manches akzeptiert, weil steigende Preise und niedrige Zinsen die Mehrkosten aufgefangen hätten. „Das ist vorbei“, sagt Wilke. Heute gehe es darum, Projekte überhaupt wieder wirtschaftlich möglich zu machen. Dafür wünschen sich die Entwickler mehr Pragmatismus und weniger zusätzli-

che Anforderungen. Architektur-Wettbewerbe, Monitoring-Pflichten oder umfangreiche Konzepte könnten Projekte schnell verteuern, ohne dass sie einen echten Mehrwert bringen. „Diese Realität muss auch die Verwaltung erkennen“, so Heinrich Wilke.

Neue Strategien für ein neues Marktumfeld

Auch bei Imentas selbst hat sich die Arbeit verändert. Während klassische Büroprojekte schwieriger geworden sind, rücken andere Immobilien stärker in den Fokus. Ein Beispiel ist die Gewerbehalle „Dock 18“ im Harburger Binnenhafen. Auf rund 6500 Quadratmetern entstehen Flächen für mittelständische Unternehmen; ein Teil ist bereits an Vossloh Rail vermietet. Weitere Projekte zielen auf flexible Gewerbeflächen für Handwerk und kleinere Unternehmen ab – bewusst so konzipiert, dass sie vielseitig nutzbar bleiben.

Auch die Revitalisierung bestehender Gebäude gewinnt an Bedeutung.

So arbeitet Imentas derzeit am ehemaligen Standort des insolventen Bauunternehmens Carl Schütt an der B73, der künftig neu genutzt werden soll. Und auch ein weiteres Projekt, dessen Standort erst in einigen Wochen bekannt gegeben wird, ist in der Planung.

Die wichtigste Erkenntnis aus vielen Gesprächen mit Entwicklern und Stadtplanern sei für die Imentas-Macher erstaunlich trivial, sagt Wilke: „Keep it simple.“ Denn gebaut wird am Ende nur das, was wirtschaftlich funktioniert. Oder anders gesagt: Auch in der Immobilienentwicklung gilt, dass die einfachen Lösungen manchmal die besten sind.

Aktuelle Projekte

move hub süderelbe: Neubau einer Logistikhalle mit Flächen ab 10.000 Quadratmeter bis 22.500 Quadratmeter an der A1 (Miete)

Gewerbepark Stader Straße: Revitalisierung von Flächen von 300 bis 6.580 Quadratmeter (Miete)

Harburger Binnenhafen: Neubau von zwei Gewerbehallen mit Büro, je circa 1000 Quadratmeter im Harburger Binnenhafen (Kauf)

Dock 18: Neubau einer Gewerbehalle plus Büro im Harburger Binnenhafen (Miete, noch 850 Quadratmeter verfügbar)



Projekt an der Autobahn 1: move hub süderelbe, eine Logistikhalle mit Flächen zur Miete. Visualisierung: Imentas

Mahns Meinung

KOLUMNE

Die Fähigkeit, Arbeit zu verrichten

Nein, ich möchte nicht das Thema bemühen, ob die Deutschen hinreichend arbeiten. Vielmehr geht es mir um eine andere Sache: Energie. Aus Erneuerbaren. Davon brauchen wir nämlich stetig mehr, um unseren und den Hunger von E-Mobilität, Künstlicher Intelligenz und anderen Technologien zu befriedigen. Wenn wir denn weiterhin Industrie- und Innovationsland bleiben wollen.



Energie – dieser Begriff ist in der Physik im weitesten Sinne definiert als die Fähigkeit, Arbeit zu verrichten, Licht auszustrahlen oder Wärme abzugeben. Das Schöne an Energie ist, dass sie nie verloren geht. Das sagt uns der Energieerhaltungssatz. Sie kann nur von einer Form in eine andere umgewandelt werden. Leider aber geht mir langsam etwas anderes verloren – der Glaube an den Wandel – an die Energiewende.

Die Energiepolitik unserer Republik gleicht seit Jahrzehnten der Sinuswelle einer Wechselspannung. Auf und ab, rein in die Kartoffeln und wieder raus. Ich erinnere nur an den inzwischen berühmten „Altmaier-Knick“, der der deutschen Solarindustrie das Genick brach. Heute sind wir nicht mehr weit davon entfernt, gleiches mit der Windindustrie zu tun. Statt Netzausbau gibt es verschärfte Neubauregeln für Windräder. Statt Anreize lieber Verbote. Wie so oft in unserem Land.

Um Strom von A nach B zu bekommen, braucht man Leitungen. Der Ausbau smarter Netze und Speicher wurde aber lange verschlafen – ein Schelm, wer denkt, vielleicht wollte man auch gar nicht aufwachen.

Stichwort Milliardengewinne. Hier im Norden hätten wir dagegen Milliarden von Watt – nur kriegen wir die eben nicht dahin, wo sie gebraucht werden. Statt neuer Leitungen werden „Vorratsflächen“ für neue Windräder vorgeschrieben, die wahrscheinlich nie gebaut werden.

Und so kommt es, dass in China inzwischen mehr neue Anlagen pro Jahr errichtet werden, als in Deutschland in Summe installiert sind.

Bei Balkonkraftwerken ist das immerhin (noch) nicht so – sie sind bei uns ein strom-demokratisches Erfolgsmodell – doch auch hier wird gebremst, weil weder Netze noch Speicher reichen.

Neben Nachhaltigkeit und Kostenfrage hat die dezentrale Energieversorgung einen weiteren Vorteil – sie ist viel resilienter. Das ist heute und morgen wichtiger denn je. Blackouts wie im Berliner Südwesten sind einfach unschön. Wann also möchten wir verstehen, dass die Energiewende eine der besten Ideen war, die wir in letzter Zeit hatten – und dass eine Übergangsphase eben un bequem ist?

Lange war die Sonne die einzige Energiequelle der Menschheit – und sie schickt uns keine Rechnung, so Franz Alt. Naja, noch nicht. Denn wenn wir in Sachen Energie so weitermachen wie bisher, dann kriegen wir die Quittung ganz bestimmt.

Über den Autor

Martin Mahn ist Geschäftsführer der Tutech Innovation, einer Tochtergesellschaft der Technischen Universität Hamburg für Wissens- und Technologietransfer. Ab sofort schreibt er wieder regelmäßig für Business & People

STARKES HARBURG, STARKE ZUKUNFT!

„Harburg Vision“ verfolgt ein Ziel: eine starke, klimabewusste und zukunftsfähige Wirtschaftsregion Süderelbe, in der Unternehmen erfolgreich und zugleich nachhaltig handeln können. Dafür setzen wir auf **Innovationen in Mobilität, Energie, Bildung und Gewerbeflächen** – und auf das, was Harburg ausmacht: gemeinsames Handeln von Wirtschaft, Politik und Verwaltung.

Sind Sie Unternehmer:in im Hamburger Süden?
Dann **werden Sie Teil unseres starken Netzwerks** mit über 280 Mitgliedsunternehmen und bringen Sie sich aktiv in die Entwicklung unserer Region ein – bei einer unserer nächsten Veranstaltungen.



Jetzt **QR-Code scannen**
und mehr erfahren!

www.derwirtschaftsverein.de



Harburg Vision
Auf dem Weg zur Klimaneutralität



Hamburg | Bezirksamt Harburg



Sparkasse Harburg-Buxtehude



Der Wirtschaftsverein
für den Hamburger Süden

Die **Harburg Vision** ist das zentrale Zukunftsprojekt des Wirtschaftsvereins für den Hamburger Süden – in enger Zusammenarbeit mit dem Bezirksamt Hamburg-Harburg und der Sparkasse Harburg-Buxtehude.

IHRE TAGUNG MIT ELBBlick

Professionell. Maritim. Einzigartig.



Verschiedene Tagungsräume für bis zu 100 Personen.



Exklusiver Elbblick-Tagungsraum (Kapazität wird aktuell erweitert, ab Juni 2027 bis zu 30 Personen).



Unvergessliche Team-Events, z.B. Strandolympiade im Sommer oder Eisstockschießen im Winter.



Qualitativ hochwertige Kulinarik inkl. des Sommer-Highlights „Barbecue am Strand“.



Komfortable Übernachtungen in Hotelzimmern und Appartements für mehrtägige Events.

Keine Kompromisse. Alles aus einer Hand.

Ansprechpartner:
Frederick Dahlke

events@elbstrand-resort.de
0151 14978491

ELBSTRAND RESORT
ELBINSEL KRAUTSAND

Elbstrand Resort Krautsand
GmbH & Co. KG
Elbstraße 1 | 21706 Drochtersen
www.elbstrand-resort.de



**Einfach
mal machen**

Beispiel 1

Der Unterschied ist zu sehen: Bis zu 15 Prozent mehr Ertrag bringt die Reinigung bei der abgebildeten Anlage. Fotos: Fehlbus

Eine saubere Geschäftsidee

Vom Zimmermann zum Unternehmer: PV-Reinigung Höft schließt eine Wartungslücke

Erst war es eine Idee, dann ein berufliches Wagnis. Christoph Höft kündigte seinen sicheren Job und investierte 78.000 Euro Startkapital für einen Roboter, mit dem sich Photovoltaikanlagen auf Dächern reinigen lassen. „Heute kann ich sagen, es war unternehmerischer Mut, der sich gelohnt hat“, sagt der 47-Jährige aus Bargstedt im Landkreis Stade.

Seine Firma hat bei der Nutzung der Sonne als Energiequelle eine Lücke geschlossen, die bei der Anschaffung oft unbemerkt bleibt: Werden die Anlagen nicht gereinigt, verlieren sie an bis zu 15 Prozent an Leistung, wenn sich Schmutz auf die bei der Montage spiegelblanken Solarmodule legt. Und das passiert beinahe zwangsläufig. Staub und Regen vermischen sich, besonders auf den großen Dachflächen von landwirtschaftlichen Betrieben fällt der reduzierte Ertrag aus den PV-Anlagen auf. Und so kommen auch die meisten der Kunden bisher aus diesem Bereich.

Vom anfänglich kleinen Reinigungs-Roboter, der mit Saugnapfen wie ein Gecko über die Module lief, hat sich die Firma von PV-Reinigung Höft schnell weiterentwickelt. Heute reist das Unternehmen mit einem großen Lkw an. Auf dem Fahrzeug sind ein klassischer Montagekran und ein Wassertank angebracht. Vorne dreht sich eine Reinigungsbürste, diese sorgt mit reinstem, entmineralisiertem Wasser dafür, dass der festsitzende Dreck verschwindet. Der Un-

terschied ist offensichtlich: Nach der Reinigung der Anlage glänzt wieder, was zuvor von einer stumpf wirkenden, grauen Schicht bedeckt war. Der Wasserverbrauch ist überschaubar. Der 4000-Liter-Tank wird an einem Tag nicht leer. Die Hauptarbeit übernimmt die 4,50 Meter breite Waschbürste am Gelenkarm.

Vom „Gekko“ zum Gelenkarm

Christoph Höft lenkt den Arm von einer Hebebühne aus – in für die meisten Menschen schwindelnder Höhe. Für den gelernten Zimmerer ist die Arbeit gar kein Problem. Und so ist der Bargstedter auch zum Thema Solar-Anlagen gekommen. Nach seiner Ausbildung und Arbeit als Zimmerer waren es immer mehr Module, die von einem Betrieb in der Nähe verbaut worden sind. Schwindelfreie Mitarbeiter wurden gesucht. Der erste berufliche Wechsel stand an, das war im Jahr 2009.

Statt Dächer baute Christoph Höft nun mit PV-Anlagen auf. Dabei kam ihm die Idee mit der Reinigung. Die ersten Einsätze 2014 mit dem „Reinigungs-Gekko“, den Christoph Höft aus der Schweiz gekauft hatte, wurden immer mehr nachgefragt. Da machte sich der pfiffige Zimmermann Gedanken, wie es in einem größeren Rahmen gehen könnte.

Der „Gekko“ schaffte mit einer Bahn einen Streifen von 1,20 Metern. Es musste größer gehen. „Nach meiner Idee wurde 2020 ein Zimmerer-

kran so aufgebaut, dass größere Flächen möglich wurden“, sagt Höft. In sein Unternehmen investierte er fast eine halbe Million Euro. „Nach drei Wochen war ich mir nicht sicher, ob das nicht die größte Fehlinvestition meines Lebens war“, sagt Höft, „nach acht Wochen wusste ich, es war genau richtig.“ Für ihn steht fest: „Firmengründung in Deutschland, das geht noch.“

Bis zu 200 Quadratmeter Fläche schafft sein Reinigungsfahrzeug pro Stunde. Höft arbeitet viel mit den Maschinenringen zwischen Elbe und Weser zusammen, reinigt auch Anlagen auf Industriehallen und Einfamilienhäusern. Die PV-Branche ist stetig gewachsen und mit ihr Höfts Idee. „Es hat sich gelohnt“, sagt er.



Christoph Höft bereut seinen Schritt nicht.

Auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten mangelt es nicht an positiven Gründungsgeschichten: Zwei hoffnungsvolle Beispiele aus der Region:

Der tanzende Apotheker von Lüneburg

Wieso Mike Meinert zum Nebenerwerbs-Gründer wurde

Eine Gründung als Nebenprojekt? Ja, das geht, wie Mike Meinert mit seiner Partnerin Joy Lutz derzeit in Lüneburg beweist. Der Apotheker und die Versicherungsangestellte machten ihren gemeinsamen Traum zur Realität – und ernten jetzt die Früchte ihres Mutes.

Ihr Projekt? Sie eröffneten die Tanzschule Conflow. Wer die Räumlichkeiten aufsuchen will, der muss schon etwas genauer hinschauen. Die Tanzschule ist in einem Gewerbehof gelegen und wird von den größeren Unternehmen und ihren Leuchtreklameschildern deutlich überstrahlt. Doch das, was am Pulverweg nur fünf Gehminuten vom Bahnhof entfernt stattfindet, verdient Beachtung. Denn hier lässt sich erleben, wie wichtig Leidenschaft ist, um ein eigenes Business hochzuziehen.

Mike Meinert und seine Tanz- sowie Lebenspartnerin Joy Lutz konzentrieren sich vor allem auf den Trendtanz Bachata. Dieser lebt von Nähe, fließenden Bewegungen und vom improvisierten Führen – nicht von festen Choreografien. Auf Zuschauer wirkt

Mike Meinert. Wichtig für die Betreiber: Conflow soll, zumindest zunächst, kein Vollzeiterwerb werden. „Unser Ziel war nie maximale Expansion, sondern ein Modell, das sich einfach nur selbst trägt“, erklärt Meinert. „Das nimmt enorm den wirtschaftlichen Druck raus“, ergänzt er.

Die Hauptberufe sind der Stabilitätsanker

Der Umbau der heutigen Räume – die früher zu einer Näherei gehörten – erfolgte mit überschaubarem Kapitaleinsatz. Betonboden ausgleichen, Vinyl verlegen, Technik installieren: Vieles wurde in Eigenleistung erledigt, unterstützt von der Community. Die Investitionssumme lag im niedrigen fünfstelligen Bereich, finanziert durch einen KfW-Kredit.

Dass

**Einfach
mal machen
Beispiel 2**



Joy Lutz und Mike Meinert haben mit überschaubarem Startkapital ein Tanzstudio gegründet. Foto: Pusch

die Bachata oft sinnlich und ruhig zugleich, weil sie weniger auf spektakuläre Figuren setzt als auf Verbindung, Musikalität und Körperspannung. Daneben werden bei Conflow auch Salsa Cubana und Solo-Latin-Tänze gelehrt.

Gut kalkuliertes Risiko und KfW-Kredit

Die aktuelle Mitgliederzahl der Tanzschule liegt bei etwa 70 – deutlich über den ursprünglich kalkulierten 35. „Perspektivisch ist die Marke von 100 Mitgliedern realistisch. Das hätten wir uns nicht träumen lassen“, schwärmt

beide Betreiber weiterhin voll berufstätig sind, ist kein Übergangszustand, sondern Teil des Konzepts. Der Tanzunterricht findet ausschließlich abends unter der Woche statt, die Wochenenden bleiben weitgehend frei oder sind für ausgewählte Workshops reserviert. „Wir haben es so organisiert, dass es dauerhaft machbar bleibt“, sagt der studierte Apotheker Mike Meinert.

Die feste Struktur erleichtert die Planung und schützt vor Überlastung. Gleichzeitig sorgt die wirtschaftliche Absicherung durch die Hauptberufe für unternehmerische Gelassenheit. Natürlich soll Conflow funktionieren, aber eben nicht um jeden Preis.

Sollte die Kapazitätsgrenze erreicht werden, wären größere Räume eine Option, sind aber kein Muss. „Wir planen von Jahr zu Jahr. Alles andere wäre unseriös“, sagt Meinert. ■

Hyundai INSTER

100 % elektrisch.

Barpreis:

27.580 EUR¹



In der Kategorie „Bestes Auto unter 25.000 Euro“. AUTO BILD 47/2025 & Bild am SONNTAG 47/2025

Abbildung zeigt aufpreispflichtige Zusatzausstattung.

Der Hyundai INSTER überzeugt auf ganzer Linie – durch sein cleveres Raumkonzept, den auffälligen Look und moderne Sicherheits- und Assistenzsysteme. Kein Wunder, dass der Elektro-Flitzer bereits mehrfach ausgezeichnet wurde.

Jetzt Probefahrt vereinbaren und Elektromobilität von ihrer innovativen Seite erleben. Power your world.

Hyundai INSTER Trend 71 kW (97 PS) 42 kWh Reduktionsgetriebe

Barpreis:

27.580 EUR¹

Hyundai INSTER Trend 71 kW (97 PS) 42 kWh Reduktionsgetriebe: Energieverbrauch kombiniert: 14,3 kWh/100km; CO₂-Emissionen kombiniert: 0 g/km; CO₂-Klasse: A.

Elektrische Reichweite bei voller Batterie nach WLTP: 327 km.

Maximale Reichweite nach WLTP. Die tatsächliche Reichweite wird von verschiedenen Faktoren beeinflusst z.B. von Verkehrsbedingungen, Fahrzeugausstattungen und Fahrweise. Im realen Fahrbetrieb kommt es zu einer geringeren Reichweite.



Autohaus Werner Bröhan GmbH

Königreicher Str. 15-17
21635 Jork - Königreich
<https://broehan-jork.de>



5 JAHRE Garantie
ohne Kilometerlimit*

8 JAHRE Batterie Garantie**

*Sämtliche Informationen zum Umfang der Herstellergarantie finden Sie unter: www.hyundai.de/garantien

**Garantie für die Hochvolt-Batterie für alle wasserstoff- / batterieelektrischen sowie Hybrid- und Plug-in-Hybrid-Modelle: 8 Jahre oder bis zu 160.000 km, je nachdem, was zuerst eintritt. Mehr unter: www.hyundai.de/garantien

Für Taxis und Mietwagen gelten generell abweichende Regelungen gemäß den Bedingungen des Garantie- und Servicehefts.

¹ Überführungskosten in Höhe von 1049,00 EUR enthalten. Angebot gültig bis 31.03.2026.

Verschärfte Vorgaben zu Equal-Pay

Der deutsche Gesetzgeber ist dazu angehalten, die EU-Entgelttransparenzrichtlinie bis zum 7. Juni 2026 in deutsches Recht umzusetzen. Es wird dabei zu einer deutlichen Verschärfung des Entgelttransparenzgesetzes (EntgTranspG) kommen.

Zum Hintergrund: Bereits im Jahr 2017 trat das EntgTranspG in Kraft. Die gesetzgeberische Zielsetzung war es, das Gebot gleichen Entgelts für Frauen und Männer bei gleicher oder gleichwertiger Arbeit durchzusetzen. Nach Angaben eines Bundesministeriums (Stand 2023) soll der Lohnunterschied zwischen Männern und Frauen – zu Lasten der Frauen – im Durchschnitt bei circa 18 Prozent liegen. Das „Gender-Pay-Gap“ ist also noch nicht überwunden.

Das aktuelle Entgelttransparenzgesetz sieht insbesondere vor, dass Arbeitnehmern in Betrieben mit mehr als 200 Beschäftigten individuelle Auskunftsansprüche gegenüber dem Arbeitgeber zustehen. Es können Auskünfte über die Entgelte von Vergleichstätigkeiten verlangt werden, damit den Arbeitnehmern eine Überprüfung der Einhaltung des Entgeltgleichheitsgebotes ermöglicht wird. Prüf- und Berichtspflichten sind derzeit nur für Unternehmen mit mehr als 500 Mitarbeitenden vorgesehen. Die neuen und verschärften Vorgaben der Europäischen Union lassen sich im Groben wie folgt zusammenfassen:

Neue Pflichten bei Einstellungen

Vor Neueinstellungen – also bereits im Einstellungsverfahren – sind Arbeitgeber künftig verpflichtet, Infor-



KOLUMNE

DE JURE Ein Beitrag von Benjamin von Allwörden, Fachanwalt für Arbeitsrecht

mationen über die Spanne des Einstiegsgehaltes und die Geltung etwaiger Tarifverträge proaktiv zur Verfügung zu stellen. Dies könnte durch die Gestaltung der Stellenanzeigen oder durch Mitteilungen vor dem Bewerbungsgespräch erfolgen. Fragen nach der Gehaltshöhe oder -entwicklung in laufenden oder früheren Arbeitsverhältnissen werden untersagt.

Neue Pflichten in bestehenden Arbeitsverhältnissen

Die EU-Richtlinie sieht vor, dass Beschäftigten künftig unabhängig von der Anzahl der im Betrieb des Arbeitgebers tätigen Arbeitnehmer ein Auskunftsanspruch zusteht. Dieser Anspruch bezieht sich auf die durchschnittliche Entgelthöhe von Mitarbeitenden mit gleicher oder gleichwertiger Arbeit.

Darüber hinaus müssen Arbeitgeber gegenüber den Arbeitnehmern die Kriterien für die Festlegung des Entgelts, der Entgelthöhe und der Entgeltentwicklung offenlegen. Ob der deutsche Gesetzgeber diese Verpflichtung nur auf Unternehmen mit einer bestimmten Größe beschränkt, ist noch unklar.

Weiterhin werden die Berichtspflichten deutlich ausgeweitet. Be-

reits Unternehmen mit mehr als 100 Beschäftigten unterliegen künftig einer regelmäßigen Berichtspflicht. Die Berichte müssen detaillierte Angaben zu Entgeltfällen und Entgeltbestandteilen enthalten und sind öffentlich zugänglich zu machen. Sollte in einer Beschäftigtengruppe ein unerklärtes Entgeltgefälle von mehr als 5 Prozent feststellbar sein, muss der Arbeitgeber Abhilfe schaffen.

Drohende Konsequenzen für Arbeitgeber

Die Nichtbeachtung der strengeren Regelungen kann erhebliche wirtschaftliche und rechtliche Risiken auslösen. Arbeitgeber können sich Entschädigungsansprüchen von Arbeitnehmern ausgesetzt sehen. Arbeitnehmerseitige Ansprüche werden regelmäßig vor den Arbeitsgerichten geltend gemacht, so dass mit vermehrten Klagen aus dem EntgTranspG zu rechnen ist.

Nach der EU-Richtlinie soll zudem eine Beweislastumkehr zu Lasten der Arbeitgeber gelten: Die Beweislast dafür, dass keine Entgeltdiskriminierung vorliegt, wird künftig bei den Unternehmen liegen. Bei einer Nichtbeachtung der neuen Transparenzgesetz-Vorgaben drohen zudem Bußgelder.

Equal-Pay bedeutet Bürokratieaufbau

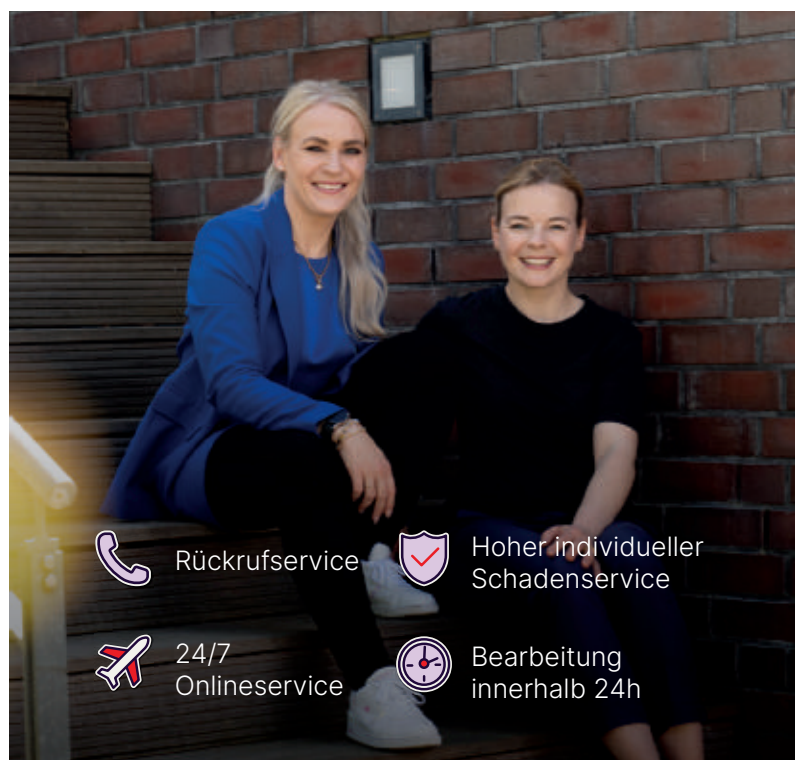
Die Zielsetzung des Gesetzgebers, das nach wie vor vorhandene „Gender-Pay-Gap“ zu überwinden, ist nachvollziehbar und kaum einer sachlichen Kritik zugänglich. Durch transparente Vergütungssysteme bleibt es Arbeitgebern auch in Zukunft vorbehalten, in den Gehaltsstrukturen nach objektiven und geschlechtsneutralen Kriterien wie Berufserfahrung, fachlicher Qualifikation und objektiv-sachlich bewerteter Leistung zu differenzieren.

Gleichwohl muss leider festgestellt werden, dass für Arbeitgeber und letztlich auch für den Wirtschaftsstandort der EU erneut erhebliche bürokratische Hürden geschaffen werden. Nach Inkrafttreten der Datenschutzgrundverordnung (2018), den Neuerungen aus dem Nachweisgesetz (2022), der „Paukenschlag“-Entscheidung des Bundesarbeitsgerichtes zur Allgemeinverbindlichkeit einer Arbeitszeiterfassung (2022) und dem Inkrafttreten des Hinweisgeberschutzgesetzes (2023) sehen sich Unternehmen nun erneut einem zusätzlichen Bürokratieaufwand ausgesetzt.

Fragen hierzu an den Autor?
bvallwoerden@va-ra.com

Über den Autor:

Benjamin von Allwörden ist Rechtsanwalt und Notar. Als Partner der Wirtschaftskanzlei VON ALLWÖRDEN Rechtsanwälte in Stade verantwortet er den Bereich Arbeitsrecht.



Rückrufservice



Hoher individueller Schadenservice



24/7 Onlineservice



Bearbeitung innerhalb 24h

EXPERTEN SEIT 1985

Logistik versichern

Persönlich, schnell, verlässlich.

Was uns von Anfang an auszeichnet?
Die enge Zusammenarbeit mit unseren Kunden und eine Beratung, die wirklich persönlich ist.



Jetzt kontaktieren!

T: +49 (0)4165 / 222 21-0
M: info@speditionen-assekuranz.de

www.speditionen-assekuranz.de





Frauen in Führung? Selbstverständlich.

Wir fördern Talente – keine Klischees.

Mit deiner fachlichen Eignung unterstützen wir dich auf dem Weg zur Führungskraft – mit gezieltem Coaching und Weiterentwicklungsmaßnahmen, mit flexiblen Arbeitszeiten und mobilem Arbeiten. Auch erfahrene Führungskräfte begleiten wir aktiv und gestalten gemeinsam nachhaltige Entwicklungen.

Mehr Informationen unter
ksk-stade.de/karriere

Weil's um mehr als Geld geht.



Kreissparkasse
Stade

Wirtschaft, die schmeckt

Äpfel aus dem Alten Land, Eis aus Apensen, Müsli aus Lüneburg oder Salatdressing aus Neu Wulmstorf: In kaum einer Region in Deutschland gedeihen Landwirtschaft, Lebensmittelindustrie und globaler Handel so gut wie im Süderelbe-Raum. Doch Krisen stellen die Unternehmen auch vor Herausforderungen.



Foto: Getty Images

Zwischen Apfelplantage und Müslifabrik

VON TOBIAS PUSCH

Äpfel aus dem Alten Land, Eis aus Apensen, Müsli aus Lüneburg oder Salatdressing aus Neu Wulmstorf: In kaum einer Region im Deutschland gedeihen Landwirtschaft, Lebensmittelindustrie und globaler Handel so gut wie im Süderelbe-Raum. Doch die globalen Krisen stellen die Unternehmen auch vor Herausforderungen.

Wenn man verstehen will, wie die Lebensmittelwirtschaft im Norden funktioniert, muss man südlich der Elbe beginnen. Zwischen dem Hamburger Bezirk Harburg sowie den Landkreisen Harburg, Stade und Lüneburg ist über Jahrzehnte ein dichtes Netzwerk aus Landwirtschaft, Verarbeitung, Handel und Innovation entstanden. Was hier wächst, produziert oder gehandelt wird, landet nicht nur auf regionalen Tellern – sondern in Supermärkten in ganz Europa, teilweise sogar weltweit.

Der Anfang dieser Geschichte liegt auf den Feldern des Alten Landes. Vor den Toren Hamburgs stehen Millionen Obstbäume. Gut 10.000 Hektar Anbaufläche machen das Gebiet zu einem der größten zusammenhängenden Obstanbaugebiete Europas. Generationen von Obstbauern haben hier eine Kulturlandschaft geschaffen, die das Bild der Region prägt.

Innovation aus der Region

Doch längst geht es nicht mehr nur um Äpfel. Die Landwirtschaft hat sich verändert – und mit ihr die gesamte Lebensmittelwirtschaft. Neue Sorten, neue Vermarktungswege und neue Produkte entstehen direkt aus der Region heraus. Ein Beispiel ist Elbe Obst: Der Vermarkter aus dem Alten Land bringt mit Sorten wie dem allergikerfreundlichen „Pompur“ und dem Snackapfel „Rockit“ gezielt Produkte auf den Markt, die auf moderne Konsumgewohnheiten zugeschnitten sind. (S. 20)

Vom Feld in die Fabrik

Viele Produkte aus der Region nehmen nur wenige Kilometer weiter ihren Weg in die industrielle Produktion. In Apensen produziert Eisbär Eis mit fast 320 Mitarbeitern täglich etwa vier Millionen Portionen Speiseeis – meist als Eigenmarken für große Handelsketten. Geschäftsführer Christoph Ruehs sagt: „Ich sehe anhand der Zahlen, dass wir stärker wachsen als der Markt.“ (S. 22)

Ganz ähnlich funktioniert das Geschäftsmodell der DE-VAU-GE in Lüneburg. Knapp 1000 Mitarbeiter

stellen dort Müslis, Cerealien, Fruchtschnitten und pflanzliche Drinks her – ebenfalls häufig für Handelsmarken des Lebensmitteleinzelhandels. Über internationale Handelsstrukturen gelangen diese Produkte sogar bis in Supermärkte in Australien. (S. 21). Zutaten wie Zucker und Weizen stammen großteils aus der unmittelbaren regionalen Nachbarschaft.

Neue Proteine vom Acker

Doch die Landwirtschaft selbst steht ebenfalls vor einem Wandel. Ein Beispiel ist die RAISA eG im Landkreis Stade. Die Genossenschaft beschäftigt sich unter anderem mit der Ackerbohne – einer Eiweißpflanze, die zunehmend als Alternative zu importiertem Soja gesehen wird. (S. 24). Damit reagiert die Branche auf einen Trend, der weit über die Region hinausgeht: pflanzliche Ernährung, regionale Rohstoffe und kürzere Lieferketten.

Vom Gasthof zur Marke

Wie eng Gastronomie und Lebensmittelproduktion miteinander verbunden sein können, zeigt ein Blick nach Neu Wulmstorf. Dort entwickelte sich aus dem traditionsreichen Restaurant „Dorfkrug“ ein Produkt, das später bundesweit im Handel landete: die „Sylter Salatfrische“. Was ursprünglich Gästen im Gasthof serviert wurde, entwickelte sich zu einem eigenständigen Lebensmittelprodukt. (S. 26)

Heute verbindet der dazugehörige Landhof Landwirtschaft, Erlebnisangebote und Direktvermarktung – ein Beispiel dafür, wie sich klassische Gastronomie neu erfinden kann.

Netzwerk für die Branche

Verbunden wird diese vielfältige Food-Landschaft durch ein Netzwerk aus Unternehmen, Verbänden und Institutionen. Eine zentrale Rolle spielt dabei das Food Cluster Hamburg.

Es ist aus dem Verein foodactive hervorgegangen – einem Netzwerk der Lebensmittelwirtschaft, das aus dem Umfeld der Süderelbe AG entstanden ist und mehr als 150 Unternehmen aus der Branche zusammenbrachte. Das Cluster greift heute viele Themen auf, die die Branche beschäftigen: Energieeffizienz, Robotik, künstliche Intelligenz oder neue Ernährungskonzepte.

Dr. Annika Schröder vom Food

Cluster beschreibt den Wandel so:

„Nicht wenige Themen drehen sich aktuell um Rohstoff-Verfügbarkeiten.“ Früher sei in der Branche zuerst über Preise gesprochen worden. „Heute fragen viele Unternehmen eher: Bekomme ich die Rohware überhaupt – und woher?“

Wenn die Weltmärkte mitreden

Denn die Lebensmittelwirtschaft ist längst Teil globaler Zusammenhänge. Kriege, Energiepreise oder gestörte Transportwege können schnell Auswirkungen auf Produktion und Preise haben (S. 18).

Ein Beispiel ist die Versorgung mit Kunstdünger. Große Teile der globalen Produktion hängen von Rohstoffen und Transportwegen im Nahen Osten ab – etwa von der Straße von Hormus, einem zentralen Nadelöhr der Weltwirtschaft. Wird dieser Seeweg blockiert, kann das die Lebens-

mittelproduktion weltweit beeinflussen. Schon heute berichten Landwirte von steigenden Düngerpreisen – teilweise um gut 25 Prozent.

Auch Energie und Transport spielen eine enorme Rolle. Laut Bundesvereinigung der Deutschen Ernährungsindustrie können Energie- und Logistikkosten bis zu 80 Prozent der Verbraucherpreise von verarbeiteten Lebensmitteln ausmachen – ein Grund, warum geopolitische Krisen oft direkt im Supermarkt ankommen.

All das zeigt: Die Süderelbe-Region ist weit mehr als ein landwirtschaftlicher Raum. Sie ist ein komplexer Lebensmittelstandort, an dem Landwirtschaft, Industrie, Handel und Innovation eng miteinander verbunden sind. Vom Apfelbaum im Alten Land bis zur Produktionshalle in Lüneburg, vom Familienbetrieb bis zum internationalen Handel – hier entsteht täglich ein Stück der Lebensmittelversorgung von morgen.



Dr. Annika Schröder, Food Cluster Hamburg.

Seit 1950

corleis

Persönlich einrichten.

Sie suchen Ihre neue Traumküche?

Dann sind Sie bei uns genau richtig.

Wir bieten auch eine große Auswahl an Sofas und Sesseln und allem, was das Einrichtungshertz höher schlagen lässt. Kommen Sie vorbei!

Möbel-Corleis GmbH
 Buxtehuder Str. 9 · 21698 Harfeld
 Telefon 04164 2266
 Di – Fr 10 – 18 Uhr · Sa 10 – 16 Uhr

Krisenresilienz: Hier drückt beim Food der Schuh

Die Ernährungswirtschaft ist bei den Beschäftigtenzahlen der viertgrößte Industriezweig Deutschlands, nach Umsatz der drittgrößte. Dabei ist die Branche klein- und mittelständisch geprägt: 90 Prozent der Unternehmen gehören dem Mittelstand an. Der Dachverband warnt vor einem „Kosten-Tsunami“ als Folge des Nahost-Konflikts.

Der eskalierende Konflikt im Nahen Osten hat durch die Kostensteigerungen bei Gas und Öl auch Auswirkungen auf die Produktion von Lebensmitteln und Getränken in Deutschland. Die deutsche Ernährungsindustrie ist als drittgrößter deutscher Industriezweig auch ein bedeutender Erdgasverbraucher, der jährlich knapp 38 Terrawattstunden für thermische Prozesse benötigt. Darauf verweist die Bundesvereinigung der Deutschen Ernährungsindustrie (BVE) in ihrer jüngsten Prognose.

Viele Produktionsprozesse wie Trocknen, Backen oder Pasteurisieren seien technisch nach wie vor auf Erdgas angewiesen, da ein Wechsel

auf andere Energieträger mit erheblichen, planungsintensiven Investitionen verbunden ist. Steigende Ölpreise, die zu einem Anstieg der Diesel- und Kraftstoffpreise führen, verteuern insbesondere die Logistik. Für die Ernährungsindustrie seien diese Entwicklungen und die damit verbundenen Kostenbelastungen fatal.

Christoph Minhoff: „Jetzt konsequent handeln“

„Wer den drohenden Kosten-Tsunami für die Lebensmittelbranche stoppen will, um den Verbraucher nicht zusätzlich zu belasten, muss jetzt konsequent handeln“, sagt der Hauptgeschäftsführer von Lebens-



Die Bundesvereinigung der Deutschen Ernährungsindustrie (BVE) ist der Spitzenverband der deutschen Ernährungsindustrie. Hauptgeschäftsführer ist Christoph Minhoff. Foto: Santiago Engelhardt/ernaehrungsindustrie.de

mittelverband und BVE, Christoph Minhoff, und fordert als Sofortmaßnahmen: „Weg mit Maut und Netzentgelten für die Lebensmittelbranche, keine weiteren Belastungen durch Steuern, Abgaben und bürokratische Dokumentationspflichten. Die Zeit des Abwartens und Bedenkens muss vorbei sein!“

Sollte der Iran-Konflikt länger andauern, sei sonst zu befürchten, dass es in einem erheblichen Umfang zur Drosselung der Produktion oder gar zur Aufgabe ganzer Geschäftszweige komme. Dies habe sich auch im Jahr 2022 anlässlich des russischen Angriffskriegs gegen die Ukraine gezeigt.

Export von Lebensmitteln in die vom Krieg betroffenen Länder

Mit Blick auf die mögliche Dauer des Konflikts müsse davon ausgegangen werden, dass Exporte und Importe in und aus dem Nahen Osten eingeschränkt werden. Deutschland exportiert jährlich Lebensmittel und Getränke im Wert von etwa einer Milliarde Euro in die vom Krieg betroffenen Länder.

Die Sperrung von Transportwegen sowie ein erschwelter Zugang zum Roten Meer und zum Suezkanal werden zu Behinderungen in der Außenwirtschaft, zu Kostensteigerungen in der Seefracht und zu Störungen der internationalen Lieferketten führen, erwartet die BVE.

Längere, sicherere Transportrouten, das Fehlen von Frachtkapazitäten sowie von Häfen als Umschlagplatz für Waren werde Frachtpläne durcheinanderbringen und zu „verstopften“ Ausweichhäfen und Schifffahrtswegen sowie zu einer Reduzierung der zur Verfügung stehenden Containerkapazitäten führen. All dies habe gestiegene Fracht- und Logistikkosten zur Folge.

Agrarrohstoffe und Energie zentrale Kostentreiber

Die Lebensmittelindustrie benötige verlässliche und bezahlbare Energiepreise, um auskömmlich und sicher produzieren zu können, so die öffentliche Forderung der Bundesvereinigung der Deutschen Ernährungsindustrie. Die gegenwärtigen staatlichen Maßnahmen zur Senkung der Energiepreise, wie beispielsweise Reduktion der Stromsteuer, Begrenzung der Netzentgelte, Industriestrompreis, würden durch die aktuellen Preisentwicklungen konterkariert.

Die BVE fordert deshalb im März 2026 die Reaktivierung der Gaspreisbremse von 2023 für kleine Unternehmen, eine Senkung der Netzentgelte für alle Betriebe und bei Überkapazitäten von regenerativen Energien eine kostenlose Stromabgabe an Unternehmen der Lebensmittelbranche.

Agrarrohstoffe und Energie zählten zu den zentralen Kostentreibern in der Lebensmittelproduktion. Preissteigerungen in diesen Bereichen würden oft mit zeitlicher Verzögerung auf die gesamte Wertschöpfungskette durchschlagen.

Landwirtschaft: Erzeugerpreise 8,3 Prozent unter Vorjahresniveau

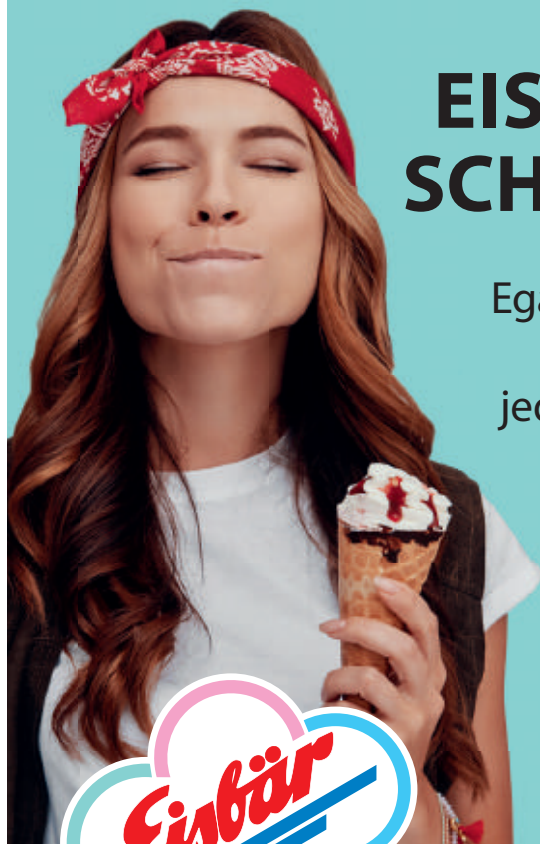
Der aktuelle Konjunkturreport der Ernährungsindustrie bezieht sich auf Vorjahreszahlen. Die deutsche Ernährungsindustrie verzeichnete danach im Dezember 2025 ein preisbereinigtes Umsatzplus von 3,4 Prozent im Vergleich zum Vorjahresmonat. Insgesamt erzielten die Lebensmittelhersteller einen nominalen Umsatz von 19,7 Milliarden Euro, was einem Anstieg von 3,0 Prozent gegenüber dem Vorjahresmonat entspricht.

Im Dezember lagen die Erzeuger-

BEGEISTERUNG PUR!

EISBÄR EIS SCHMECKT.

Egal welche Sorte, wir haben für jeden Geschmack etwas dabei.



WWW.EISBAER-EIS.DE

preise landwirtschaftlicher Produkte 1,6 Prozent unter dem Niveau des Vormonats und 8,3 Prozent unter dem Vorjahresniveau. Im Vergleich zum Vorkrisenniveau Anfang 2020 entspricht dies jedoch einem Anstieg von fast 25 Prozent. Die Preise für

Vorjahresvergleich um 16,1 Prozent nach.

BVE: Negative Geschäftserwartung überwiegt

Die Einschätzung der aktuellen Geschäftslage hatte sich zuletzt verbessert. Der entsprechende Saldo stieg um 2,2 Punkte auf 88,3 Punkte. Ebenso entwickelten sich die Geschäftserwartungen für die kommenden sechs Monate im Vergleich zum Vormonat positiver: Der Erwartungssaldo erhöhte sich auf 94,6 Punkte. Dennoch überwiegt nach einer Umfrage der BVE der Anteil der Unternehmen mit negativen Geschäftserwartungen. Nur 20,8 von 100 Befragten rechneten mit einer Verbesserung, während 32,1 eine Verschlechterung erwarten. In der Ernährungsindustrie erwirtschaften knapp 6000 Betriebe einen jährlichen Umsatz von 232,7 Milliarden Euro. Mit circa 658.000 Beschäftigten ist diese Branche bei den Beschäftigtenzahlen der viertgrößte Industriezweig Deutschlands, nach Umsatz der drittgrößte. Dabei ist die Branche klein- und mittelständig geprägt: 90 Prozent der Unternehmen

gehören dem Mittelstand an. (mf)



Grafiken/Quelle (3): ernahrungsindustrie.de



pflanzliche Erzeugnisse stiegen im Monatsvergleich um 1,2 Prozent und lagen im Jahresvergleich 11,5 Prozent unter dem Vorjahresniveau. So lag der Preisindex für Eisbergsalat 11,1 Prozent über dem Wert des Vorjahres, während der Preisindex für Speisekartoffeln 48,0 Prozent darunter lag. Produkte tierischer Herkunft verzeichneten im November einen Rückgang von 3,0 Prozent gegenüber dem Vormonat und lagen im Jahresvergleich 6,4 Prozent im Minus. Deutlich gestiegen ist nach Angaben der BVE hingegen der Preisindex für Rinder, der im Vergleich zum Vorjahresmonat um 27,1 Prozent zulegte. Der Preisindex für Schweine gab im

Die BVE

Die Bundesvereinigung der Deutschen Ernährungsindustrie (BVE) ist der Spitzenverband der deutschen Ernährungsindustrie. Seit 75 Jahren vertritt sie branchenübergreifende Interessen der Lebensmittelhersteller. Über Fachverbände und Unternehmen haben sich hier alle wichtigen Branchen der Ernährungsindustrie zusammengeschlossen.



Kleiner Apfel – ganz groß!

Elbe-Obst bringt gleich zwei neue Apfelsorten nach vorn und zeigt damit, wie Innovationskraft aus der Region funktioniert. Rockit und Pompur stehen für einen Strategiewechsel: moderner, zielgruppengenaue und fest verwurzelt im Alten Land. VON TOBIAS PUSCH

Der Apfelmarkt ist in Bewegung. Traditionssorten wie Cox Orange oder Golden Delicious verlieren an Bedeutung. Ursache dafür ist auch die Entwicklung neuerer Sorten. „Sie unterscheiden sich klar von den Vorgängern und bieten Handel wie Verbraucher einen echten Mehrwert“, sagt Jens Anderson, Leiter Marketing bei Elbe-Obst. Differenzierung sei das Gebot der Stunde.

Mit Rockit und Pompur setzt das Unternehmen genau dort an. Beide Sorten stehen für neue Nutzungssituationen, neue Zielgruppen und ein anderes Verständnis von Vermarktung. „Es geht nicht darum, eine Sorte nach der anderen herauszubringen. Sie müssen konzeptionell zueinander passen und sich ergänzen“, so Anderson.

Sondergenehmigung der EU

Rockit ist dafür das sichtbarste Beispiel. Der in Neuseeland gezüchtete Mini-Apfel misst zwischen 37 und 63 Millimetern – und gilt dank EU-Sondergenehmigung trotz seines geringen Durchmessers als Tafelapfel. Seine Größe ist sein Markenzeichen. „Das fällt auf. Das lässt sich vermarkten“, sagt Anderson. Unter dem Logo steht selbstbewusst: „Der Snack-Apfel“.

Was klein wirkt, ist strategisch groß gedacht. Rockit gilt als robust im Anbau, weniger krankheitsanfällig und unkompliziert in der Baumpflege. Auch im Packprozess und in der Lagerung zeigt er sich widerstandsfähig – ein „365-Tage-Apfel“, wie Anderson sagt. 2500 Tonnen werden aktuell vermarktet, perspektivisch sollen es 5000 werden. Binnen der nächsten drei Jahre will Elbe-Obst die Baumzahl deutlich erhöhen.

„Frühstückshelden“-Aktion

In Neuseeland wird Rockit stark im Sportumfeld positioniert. In Deutschland rückt Elbe-Obst Familien und Kinder in den Fokus. Marketing-Managerin Lisa Steiger und Marketing-Assistentin Merle Tiedemann treiben Aktionen wie das Kita-Paket voran – inklusive Materialien, Verkostungen und Informationsangebote für Eltern. „Wir wollen Begeisterung für gesunde Ernährung schaffen“, heißt es aus



Passt in jede Tasche und eignet sich als Snack für unterwegs: der kleine Tafelapfel Rockit. Fotos: Elbe Obst/ Pusch

dem Team. Hinzu kommen Kooperationen wie mit der Non-Profit-Initiative Waldkicker, bei der Jugendmannschaften Nachhaltigkeitspunkte sammeln. Rockit verlost eine Wildcard für das Finale und stellt Schulungspakete unter dem Titel „Die Frühstückshelden“ bereit. Die Distribution soll ausgeweitet und die Vermarktungsperiode verlängert werden. „Die Sorte ist fest etabliert. Jetzt skalieren wir“, sagt Anderson.

Für Verbraucher hat Rockit mehrere handfeste Vorteile. Aufgrund seiner geringen Größe passt er in jede Schulbrot-Dose und eignet sich auch als Snack für unterwegs – ohne Schneiden, ohne Reste: Das nur schwach ausgeprägte Kerngehäuse sorgt dafür, dass man ihn nahezu vollständig essen kann. Hinzu kommt der süße Geschmack, der bei

Kindern gut ankommt. Zudem oxidiert die Sorte nach dem Aufschneiden kaum. Seine handliche Form macht ihn ideal für kleinere Haushaltseinheiten, was dem Trend zu kleinen Verpackungsformen entgegenkommt.

Allergiker im Blick

Noch jünger ist die Sorte Pompur. Sie wurde von der Züchtungsinitiative Niederelbe entwickelt, an der Elbe-Obst beteiligt ist. 23 Jahre dauerte die Züchtung, erst im vergangenen Jahr kam sie in den Handel. Pompur gilt als allergikerfreundlich – getestet unter anderem von der Berliner Charité-Klinik. Hintergrund ist das Allergen „Mal d 1“, das bei etwa sieben Millionen Menschen relevant ist. „Wir sprechen aber nicht nur Allergi-

ker an. Denn wenn einer in der Familie betroffen ist, essen meist alle diese Sorte“, erklärt Anderson.

Auch Pompur steht für Differenzierung. Zwei rötliche Varianten sind im Markt, die Pflanzflächen werden stark ausgeweitet. Die Sorte wurde zuletzt auf der Fruit Logistica in Berlin mit dem Innovation Award in der Kategorie „Fresh Produce“ ausgezeichnet – als Fachbesucher-Preis. Ziel ist eine Absatzmenge vergleichbar mit Rockit.

Mit jährlich ungefähr 180.000 Tonnen Obst, sieben Sortierstationen, über 300 Obstbauern und einem starken Standort in Apensen verbindet Elbe-Obst moderne Sortenstrategie mit gewachsener Struktur. „Tradition allein reicht nicht. Aber ohne Tradition funktioniert Innovation auch nicht“, so Anderson.

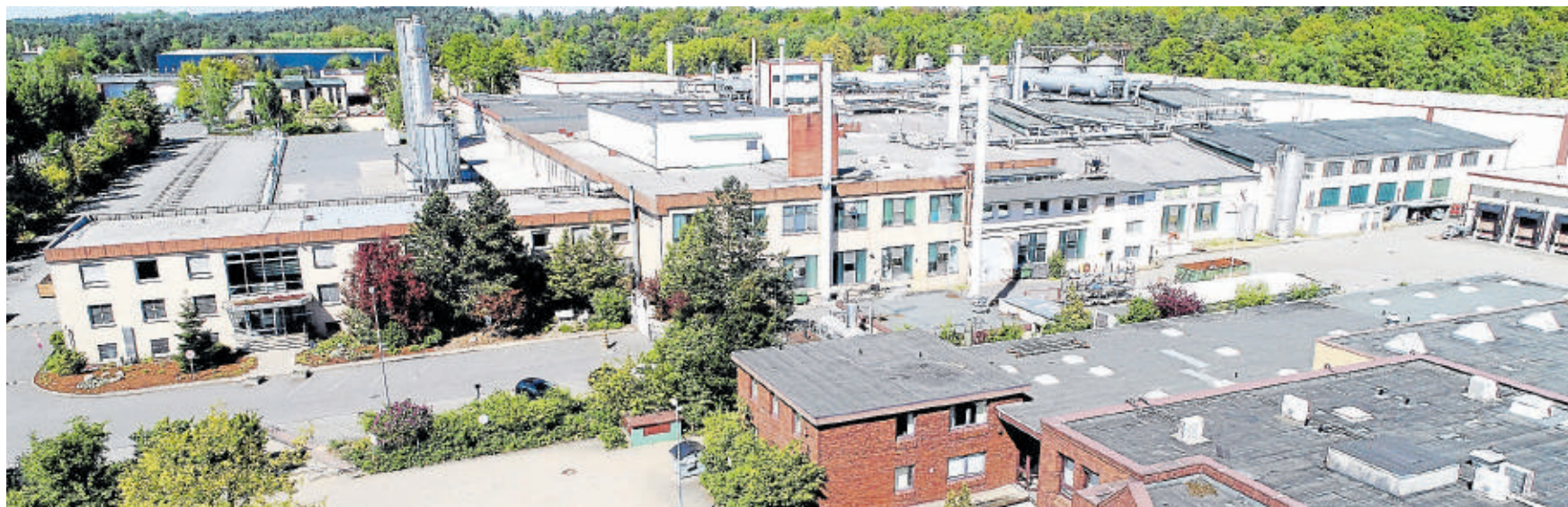


Jens Anderson und sein Team: Marketing-Assistentin Merle Tiedemann (von links), Auszubildende Swea Lüdemann und Marketing-Managerin Lisa Steiger.

Ständige Innovation

Neue Apfelsorten entstehen heute selten im Alleingang. In Deutschland kooperieren zahlreiche Erzeugerorganisationen im Deutschen Obst-Sorten Konsortium (DOSK). Ziel ist es, neue Sorten gemeinsam einzuführen, Qualitätsstandards festzulegen und die Vermarktung zu koordinieren.

Dabei arbeiten Obstbauern aus verschiedenen Regionen zusammen – etwa aus dem Alten Land, vom Bodensee oder fallweise auch aus dem europäischen Ausland. Für viele Sorten gelten zudem Lizenzmodelle: Pro verkauftem Kilo wird eine Gebühr fällig, die in Züchtung, Qualitätskontrolle und Marketing zurückfließt. Auf diese Weise lassen sich neue Apfelkonzepte schneller im Markt etablieren.



Ein Riese im Bereich Cerealien, den kaum einer kennt: Die DE-VAU-GE produziert ausschließlich in Deutschland, wie hier in Lüneburg. Foto: DE-VAU-GE

Unsichtbarer Riese im Müslieregale

Die Produkte kennt jeder, den Hersteller nicht: In Lüneburg produziert die DE-VAU-GE Gesundkostwerk Müslis, Cerealien, Riegel und pflanzliche Drinks für zahlreiche Handelsmarken. Exportiert wird bis nach Australien. VON TOBIAS PUSCH

Wer morgens zu Müsli, Cornflakes oder einem pflanzlichen Drink greift, hat mit hoher Wahrscheinlichkeit schon einmal ein Produkt aus Lüneburg konsumiert. Die DE-VAU-GE Gesundkostwerk Deutschland GmbH produziert seit Jahrzehnten für den Lebensmitteleinzelhandel – allerdings meist unter Handelsmarken. Der Name des Herstellers bleibt im Hintergrund, während die Produkte in den Regalen nahezu aller großen Supermarktketten landen.

Produziert wird an zwei Standorten: dem Hauptsitz in Lüneburg sowie einem Werk in Tangermünde (Sachsen-Anhalt). Etwa 1000 Mitarbeiter arbeiten dort an Müslis, Cerealien, Fruchtschnitten, Riegeln und pflanzlichen Drinks. Ein bedeutender Kunde ist der Discounter Aldi. Über dessen internationale Vertriebsstrukturen gelangen die DE-VAU-GE-Produkte bis in australische Supermärkte – hergestellt werden sie jedoch weiterhin ausschließlich in Deutschland.

Einst Revoluzzer, jetzt Industrieproduktion

Ursprünglich entstand DE-VAU-GE aus einer christlich geprägten Reformbewegung, die sich für eine gesunde Ernährung starkmachte. „Es ging um Ernährung ohne Weißmehle und mit weniger Zucker“, sagt Dr. Rüdiger Kühl, Chief Sales Officer des Unternehmens.

Mit der Zeit entwickelte sich daraus ein industrieller Lebensmittelhersteller. Eine wichtige Rolle spielte dabei die Zusammenarbeit mit dem Handel: Als einer der ersten Anbieter brachte die DE-VAU-GE beispielsweise Bio-Müsli überhaupt in den

Lebensmitteleinzelhandel – und machte das Produkt damit massentauglich. „Die DE-VAU-GE hat dazu beigetragen, diese Müslis gesellschaftsfähig zu verankern“, so Kühl.

Die Herstellung der Produkte ist komplex. Knapp 1000 bis 1200 verschiedene Rohstoffe werden verarbeitet – vom regional bezogenen Getreide bis zu importierten Zutaten. So stammt etwa der Weizen überwiegend aus dem Braunschweiger Raum, Zucker aus der Region Uelzen, während Mais unter anderem aus Argentinien bezogen wird.

Wachstum bei neuen Kategorien: Pflanzliche Drinks und Proteinriegel

Das Sortiment ist breit: Cerealien, Müslimischungen, Fruchtschnitten oder Riegel entstehen in zahlreichen Varianten und Rezepturen. Der Grund liegt im Geschäftsmodell: Die Produkte werden exakt auf die Anforderungen der Handelspartner zugeschnitten. „Was der Kunde wünscht, versuchen wir herzustellen“, sagt Jürgen Ridder, CSO (Chief Supply Chain Officer) des Unternehmens.

Auch heute bleibt die Produktentwicklung ein zentraler Treiber. Besonders dynamisch entwickelt sich derzeit der Markt für Proteinriegel. In diesem Segment wächst die Nachfrage zweistellig, weshalb das Unternehmen bereits neue Produktionskapazitäten aufgebaut hat.

Parallel erweitert DE-VAU-GE ihr Portfolio kontinuierlich – etwa im Bereich pflanzlicher Drinks oder bei lifestyle-orientierten Produkten rund um Cerealien, Frucht und Proteine. Entscheidend ist dabei vor allem die Geschwindigkeit: Neue Produkte

können von der ersten Idee innerhalb weniger Monate ins Supermarktgale gebracht werden.

Globale Märkte – Produktion in Deutschland

Ein großer Teil der Produktion aus Lüneburg und Tangermünde geht inzwischen auch ins Ausland. Über internationale Handelspartner werden die Produkte weltweit vertrieben –

unter anderem nach Australien, China oder in die USA.

Trotz dieser globalen Reichweite bleibt das Produktionsmodell bewusst konzentriert: Hergestellt wird ausschließlich in Deutschland. Der Aufbau neuer Fabriken im Ausland wäre mit Investitionen im dreistelligen Millionenbereich verbunden. Stattdessen setzt das Unternehmen darauf, bestehende Werke auszubauen und effizienter zu machen.



RAISA eG

NAH DRAN - AN LAND UND LEUTEN






Agribusiness

Energie

Logistik

Einzelhandel

RAISA eG · Wiesenstraße 8 · 21680 Stade

www.raisa.de



Neue Kreationen wie hier mit schmelzendem Karamellkern und echte Klassiker gehören zum Sortiment von Eisbär Eis.

Eis für die Welt

In den Tiefkühltruhen vieler Supermärkte steckt ein Stück Apensen: Eisbär Eis produziert für alle relevanten Player und wächst seit Jahren gemeinsam mit seinen Partnern. VON TOBIAS PUSCH

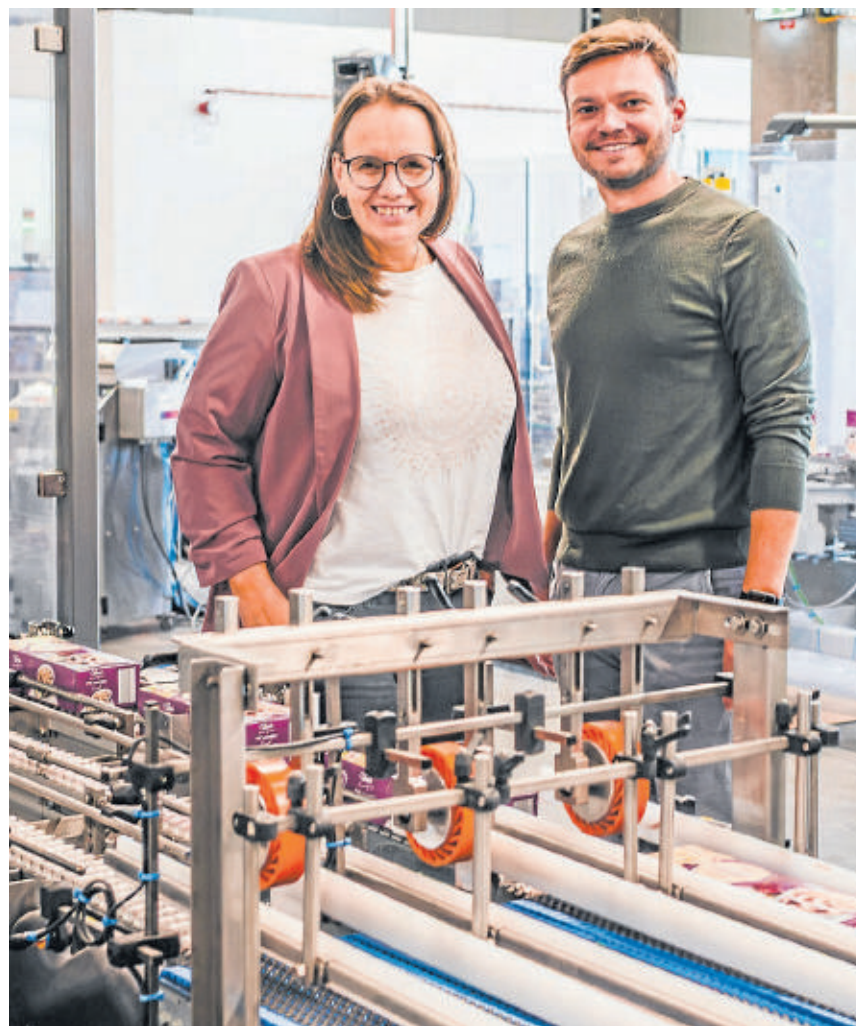
In Apensen wird Eis im großen Stil produziert: 320 Mitarbeiter stellen jeden Tag vier Millionen Portionen her. Gut 250 verschiedene Artikel hat das 1955 gegründete Unternehmen im Angebot. Am Ende landen die Produkte in den Tiefkühltruhen von Discountern und Supermärkten – meist als Eigenmarken. Das ist das Geschäftsmodell von Eisbär Eis. Und es funktioniert.

„Ich sehe anhand der Zahlen, dass wir stärker wachsen als der Markt“, sagt Geschäftsführer Christoph Ruehs. Für ihn ist das kein Zufall. Das Unternehmen profitiert davon, dass seine Partner im Handel expandieren. Wenn Discounter neue Länder erschließen oder wenn Supermarktketten wachsen, steigt automatisch auch die Nachfrage nach Eigenmarkenprodukten – und damit nach Eis aus Apensen.

Ein beträchtlicher Teil der Produktion geht inzwischen über Deutschlands Grenzen hinaus. Etwa 30 bis 40 Prozent werden exportiert – vor allem innerhalb Europas, vereinzelt aber auch in Märkte wie die USA oder den Nahen Osten.

Partnerschaft statt Preiskampf

Wer für den Lebensmitteleinzelhandel produziert, hört oft von harten Preisverhandlungen. Bei Eisbär Eis klingt das deutlich entspannter. „Natürlich wollen alle den besten Preis“, sagt Geschäftsführerin Isabel



Geschäftsführer Isabel Schuldt und Christoph Ruehs. Foto: Jan-Lukas Subat

Schuldt. „Aber dieser raue Ton, von dem man immer hört – den haben wir so nie erlebt.“

Der Grund liegt aus ihrer Sicht auch in der Haltung der Apenser. Eisbär Eis ist ein Familienunternehmen, viele Beziehungen zum Handel sind über Jahrzehnte gewachsen. Vertrauen spielt dabei eine größere Rolle als kurzfristige Effekte. Ruehs formuliert es ähnlich: „Wir glauben einfach, dass wir eine richtig gute Alternative sind – mit guter Zusammenarbeit und

gutem Preis-Leistungs-Verhältnis. Deutschland ist in der Eisproduktion extrem schlank und produktiv.“

Der Wettbewerb im Handel zwingt Hersteller dennoch dazu, ihre Prozesse ständig zu verbessern. Für das Unternehmen bedeutet das: investieren, modernisieren – und gleichzeitig flexibel bleiben. Denn Trends im Eisgeschäft können schnell wechseln. Für Eisbär Eis kein Problem: „Solange wir die Rohwaren vorrätig haben, können wir theoretisch morgen ein

neues Eis machen“, sagt der Geschäftsführer.

Kurze Wege im Unternehmen

Trotz der Größe wirkt Eisbär Eis erstaunlich bodenständig. Ungefähr 650 Menschen arbeiten inzwischen im Unternehmen, etwa die Hälfte davon in Apensen, der andere Teil im Schwesterwerk in Ahrenshagen bei Rostock. Produziert wird im Dreischicht-Betrieb. Schuldt und Ruehs sind regelmäßig im Werk unterwegs, sprechen mit Mitarbeitern und essen in der Kantine. „Auch wir machen da unsere Mittagspause“, sagt Schuldt. Gerade dort, zwischen Kaffeeautomat und Tablettwagen, entstünden oft die wichtigsten Gespräche. Manchmal stellt sie sich bewusst zum Schichtwechsel dazu. „Dann hört man ziemlich schnell, wo der Schuh drückt.“ Diese Nähe zur Belegschaft gehört für sie zu moderner Führung. Mitarbeiter wollten heute stärker verstehen, warum sie etwas tun – und sie wollten mitreden. „Das sind genau die Leute, die wir hier haben möchten“, sagt Schuldt. „Die, die sich einbringen.“

Ausbildung für die Zukunft

Mit dem Wachstum steigt auch der Bedarf an Fachkräften. Deshalb investiert Eisbär Eis verstärkt in Ausbildung. Der Betrieb bildet unter anderem Fachkräfte für Lebensmitteltechnik, Maschinen- und Anlagenführer, Industriekaufleute, Elektroniker, Industriemechaniker sowie Fachkräfte für Lagerlogistik aus. 15 Auszubildende sind im Betrieb, Tendenz steigend. Neu ist außerdem eine eigene Ausbildungsleitung, die sich gezielt um den Nachwuchs kümmern soll.

Für die Geschäftsführung ist klar: Der Erfolg der vergangenen Jahre basiert nicht nur auf Maschinen, Strategien und Rezepturen. „Es sind die vielen Leute im Unternehmen, die jeden Tag dafür sorgen, dass das Ganze läuft“, so Ruehs.

UNSER GEHEIMREZEPT? HERZENSSACHE.

Seit über 20 Jahren stehen unsere Produkte für Geschmack, Qualität und Herkunft, denen man vertrauen kann.



UNSERE PUDDINGS
MIT MILCH VON
UNSEREM LANDHOF



MEHR INFOS UNTER: zum-dorfkrug.de

Zum
Dorfkrug



VOM DORF UND
VOM FEINSTEN



WENN LANDWIRTSCHAFT,
FLEISCHERKOMPETENZ UND
KOCHKUNST ZUSAMMENKOMMEN,
ENTSTEHT UNSERE QUALITÄT.



ECHE KÖCHE. ECHTER HOF. ECHT LECKER.

Land
hof | KÜCHE



Unter der Marke **LANDHOF KÜCHE** kochen wir herzhaftes Klassiker wie Suppen oder Eintöpfe, Rinderrouladen, Königsberger Klopse – mit **HANDWERK, HERZ** und **ZUTATEN AUS EIGENER LANDWIRTSCHAFT.**



TIERWOHL KANN MAN AUF UNSEREM
LANDHOF BEI HAMBURG BESUCHEN!



Die regionale Alternative zu Soja

Die Nachfrage nach pflanzlichen Proteinen wächst – und mit ihr das Interesse an regionalen Rohstoffen. Eine Pflanze, die dabei in den Fokus rückt, ist die in Norddeutschland angebaute Ackerbohne. Die RAISA eG ist an dem Thema dran. VON PETER VON ALLWÖRDEN

Als eiweißreiche Hülsenfrucht überzeugt die Ackerbohne sowohl durch ihre ernährungsphysiologischen Vorteile als auch durch ihre gute ökologische Bilanz. In Norddeutschland engagieren sich insbesondere die RAISA eG und ihre Tochtergesellschaft FAVA Trading GmbH & Co. KG dafür, diese heimische Proteinquelle stärker in die regionale Wertschöpfung zu integrieren.

Pflanzliche Alternative zu Fleisch

Die Ackerbohne gilt als vielseitige Eiweißquelle für Mensch und Tier. Sie liefert hochwertige pflanzliche Proteine, Ballaststoffe, Aminosäuren und Antioxidantien und findet zunehmend Einsatz in modernen Lebensmittelkonzepten – etwa in Backwaren, Snacks, Panaden oder pflanzlichen Alternativen zu Fleisch-, Ei- und Milchprodukten. Besonders im Zuge des Trends zu vegetarischer und veganer Ernährung gewinnt sie an Bedeutung. Auch als regionale Alternative zu importiertem Soja.

Soja-Ersatz mit kurzen Lieferwegen

Ein wichtiger Vorteil der Ackerbohne liegt in ihrer regionalen Verfügbarkeit. Während Soja häufig über weite Strecken importiert wird und sein Anbau in manchen Regionen mit ökologischen Problemen verbunden ist, kann die Ackerbohne direkt in Norddeutschland angebaut werden. Damit bietet sie eine nachhaltige Alternative mit kurzen Lieferwegen.

Eine wichtige Rolle bei der Entwicklung dieser Wertschöpfungskette spielt die RAISA eG. Die Genossenschaft ist seit vielen Jahren eng mit den Betrieben der Region verbunden. Vor diesem Hintergrund wurde die FAVA Trading als Zweigniederlassung in Cadenberge (Landkreis Cuxhaven) gegründet.

Zum Service der FAVA Trading gehört die umfassende Beratung und Unterstützung der Landwirte, die sich für den Anbau entscheiden. Sie bekommen praktische Tipps zur Bodenbearbeitung, Aussaat und Pflege. Bei der Vermarktungsstrategie setzt das Unternehmen gemeinsam mit den Landwirten auf Qualität und Verantwortung.

Aufbereitung in Cadenberge

Die FAVA Trading ist gleichzeitig Zulieferer für Roland Beans in Bremen – einem Joint-Venture der RAISA eG zusammen mit Roland Mills United. Am Standort Cadenberge werden Ackerbohnen aus heimischer Produktion erfasst, aufbereitet und für die Weiterverarbeitung vorbereitet. In einer modernen Anlage werden die angelieferten Bohnen gereinigt, nach Qualität sortiert und geschält. Zudem wird Saatgut aufbereitet.

Bohnenmehl für Lebensmittel

Die geschälten Bohnen werden anschließend in Bremen weiterverarbeitet. Dort entstehen auf einer speziell entwickelten Produktionslinie ver-



Vielseitige Eiweißquelle für Mensch und Tier: Die Ackerbohne gewinnt für die RAISA immer mehr an Bedeutung.

schiedene Zutaten wie Bohnenmehl, Schrot sowie Stärke- und Proteinkonzentrate, die in der Lebensmittelindustrie vielseitig eingesetzt werden.

Erhöhung der Bodenfruchtbarkeit

Auch aus landwirtschaftlicher Sicht hat die Ackerbohne Vorteile. Als so genannte Leguminose bindet sie Stickstoff aus der Luft und verbessert damit die Bodenfruchtbarkeit. Ihre tiefen Wurzeln lockern den Boden und unterstützen die Humusbildung. Gleichzeitig hinterlässt sie einen vergleichsweise geringen CO₂-Fußabdruck und benötigt wenig Wasser.

Mit dem Aufbau dieser regionalen Wertschöpfungskette zeigt sich, welches Potenzial in der Ackerbohne steckt – als nachhaltiger Rohstoff, als Baustein moderner Ernährung und

als Chance für die Landwirtschaft in Norddeutschland.

Oder mit den Worten der FAVA Trading: „Unsere Ackerbohnen sind ideal geeignet für Standorte in der norddeutschen Küstenregion und ein perfekter regionaler Soja-Ersatz.“

Ein Partner seit 1918

Gegründet im Jahr 1918 von 21 Landwirten, hat sich die RAISA eG als Genossenschaft zu einem vielseitigen Unternehmen entwickelt, das in den Geschäftsfeldern Agrar, Energie, Einzelhandel und Logistik tätig ist. Mit über 60 Geschäftsstellen im nördlichen Niedersachsen sowie in Teilen Schleswig-Holsteins und Mecklenburg-Vorpommerns ist die RAISA eG mit Zentralsitz in Stade ein wichtiger Nahversorger. Die Genossenschaft zählt heute mehr als 3000 Mitglieder und fördert den Erwerb und die Wirtschaft dieser durch gemeinschaftliche Vorteile und ein starkes Netzwerk von Beteiligungen mit nationalen und internationalen Verflechtungen. Mit einem Gruppenumsatz von etwa 476 Millionen Euro und fast 800 Mitarbeitern ist die RAISA eG ein bedeutender Akteur im ländlichen Raum, besonders im Landkreis Stade.



Knusprig-frisch: Aus Ackerbohnenmehl lassen sich Backwaren wie Baguettes herstellen. Fotos: Raissa



Standortleiter Niklas Hointza (links) und Vertriebsleiter Justin Butt der FAVA Trading.

Der Global Player aus Buxtehude

Im weltweiten Fruchthandel kann ein verspäteter Container ein Geschäft kippen. Global Fruit Point aus Buxtehude wächst dennoch konstant. Jetzt zieht der Importeur um – ein sichtbares Zeichen für den Erfolg. VON TOBIAS PUSCH

Rund 100.000 Tonnen Obst und Gemüse bewegt der Übersee-Importeur Global Fruit Point von Buxtehude aus jedes Jahr. Der Umsatz betrug zuletzt etwa 230 Millionen Euro. Geliefert wird vor allem an den Lebensmitteleinzelhandel. Ein Massengeschäft. „Obst und Gemüse machen viel Umsatz. Allerdings ist die Marge sehr klein“, sagt Co-Inhaber und Co-Geschäftsführer Sven Heinsohn.

Mehr Geschäft, mehr Komplexität

Zehn Jahre war das Unternehmen in der Langen Straße ansässig, danach weitere zehn Jahre an einem Standort in der Bahnhofstraße. Ende März folgte nun der nächste Schritt: Der Umzug in das Sparkassengebäude. Global Fruit Point hat die komplette erste Etage für sich gemietet. Die Bürofläche wächst von 400 auf 600 Quadratmeter. Eine sechsstellige Summe investierte das Unternehmen in seinen neuen Standort. Der Umzug sei notwendig geworden, weil man heute anders aufgestellt sei als noch vor einigen Jahren. Mehr Volumen, mehr internationale Verflechtungen, mehr Abstimmungsbedarf.

Natur, Politik, Logistik

Das Obst-Geschäft ist global – und empfindlich. Klimatische Extreme wirken sich unmittelbar auf Qualität und Verfügbarkeit aus. Lieferketten geraten ins Wanken, politische Rahmenbedingungen verändern Märkte, Diskussionen über Handelsabkommen wie Mercosur beeinflussen Kalkulationen. „Obst und Gemüse haben ihre eigenen Gesetze“, sagt Heinsohn. Reifegrade, Transportzeiten – alles ist zeitkritisch. Wenn ein Container verspätet ankommt oder die Qualität nicht stimmt, entscheidet

sich binnen Stunden, ob ein Geschäft aufgeht oder kippt.

Technik hilft, Erfahrung entscheidet

Mit dem Umzug investiert das Unternehmen deswegen auch in seine technische Infrastruktur. Moderne Netzwerktechnik soll Abläufe beschleunigen. Trotz aller Digitalisierung und KI-Debatten wächst die Zahl der Mitarbeiter aber weiter. Aktuell sind es 25 in Buxtehude und sechs in Rottterdam – wo 80 bis 90 Prozent der importierten Waren ankommen. Heinsohn formuliert die Bedeutung des „Faktors Mensch“ grundsätzlich: „Technologie kann unterstützen, aber nicht die Verantwortung übernehmen.“ Entscheidungen im Fruchthandel seien am Ende eine Mischung aus Erfahrung, Mut und Beziehungen.

Herausforderungen – Tag für Tag

„Wir lösen hier jeden Tag Herausforderungen“, ergänzt Heinsohn. In dieser Kompetenz liege auch der Unterschied zu manchem Wettbewerber. Global Fruit Point versteht sich nicht als reiner Vermittler von Ware, sondern als Schnittstelle, die Risiken bewertet und funktionierende Lösungen organisiert.

Der Umzug ist deshalb mehr als ein Ortswechsel innerhalb Buxtehudes. Er ist eine strukturelle Antwort auf ein Geschäft, das komplexer geworden ist. Mehr Fläche bedeutet mehr Koordination. Mehr Technik bedeutet mehr Geschwindigkeit. Und mehr Mitarbeiter bedeuten mehr Verantwortung.

Jetzt beginnt für Global Fruit Point also das dritte Kapitel in Buxtehude. Mit mehr Raum – und mit dem Anspruch, auch unter unsicheren Bedingungen leistungsfähig zu bleiben.



Jahrzehntelange Erfahrung mit internationalen Obst-Warenströmen: Sven Heinsohn von Global Fruit Point. Foto: andreaheinsohnphotography



Das neue Zuhause liegt im 1. Stock des Sparkassen-Gebäudes. Foto: Pusch

Internationales Obst-Business

Obst ist ein globales Geschäft. Wenn in Südafrika die Traubensaison beginnt, endet sie in Europa gerade. Diese zeitliche Verschiebung macht Importe von der Südhalbkugel möglich – und notwendig, wenn Supermärkte ganzjährig volle Regale bieten wollen. Die Ware wird direkt nach der Ernte gekühlt, sortiert und per Schiff in Containern transportiert. Wochen später erreicht sie Europa. Temperaturführung, Reifegrad und Logistik entscheiden

darüber, ob die Qualität stimmt. Schon kleine Abweichungen können ein Geschäft kippen.

Der Handel mit Obst und Gemüse ist margenschwach und hochgradig wettbewerbsintensiv. Preise werden oft kurzfristig verhandelt, während Anbau, Transport und Währungsschwankungen langfristige Risiken bergen. Gleichzeitig wirken sich klimatische Extremereignisse unmittelbar auf Verfügbarkeit und Qualität aus.

Restaurant-Qualität für Zuhause

Was bleibt von knapp 160 Jahren Tradition, wenn ein Familienrestaurant schließen muss? Im Fall des Gasthofs Zum Dorfkrug in Neu Wulmstorf viel: Unternehmer Thomas Hauschild hat ein wachsendes Modell gebaut, mit Erlebnis-Landhof und einer neuen Marke für Hausmannskost im Glas. VON TOBIAS PUSCH

Der Dorfkrug in Neu Wulmstorf war schon immer mehr als nur ein Restaurant. Seit 1867 wurde hier gekocht, gegessen und gefeiert. Über Generationen hinweg war der Betrieb in Familienbesitz. 1993 übernahm der gelernte Koch Thomas Hauschild den Gasthof von seinen Eltern und entwickelte das Haus Schritt für Schritt weiter. Aus dieser Zeit stammt auch ein Produkt, das weit über die Region hinaus bekannt wurde: die Sylter Salatfrische. Was einst einfach zum Essen im Restaurant serviert wurde, entwickelte sich zu einem eigenen Erfolgsprodukt. Gäste nahmen die Sauce irgendwann mit nach Hause, 2004 ging sie schließlich in den Lebensmitteleinzelhandel.

Innovative „Salatfrische“

Das Ungewöhnliche am Schritt in die Supermärkte: Die Sauce wurde als frisches Produkt im Kühlregal platziert – zu einer Zeit, als Dressings meist ungekühlt angeboten wurden. Die Nachfrage wuchs schnell. Schon wenige Jahre später entstand in Neu Wulmstorf eine eigene Produktion, die seit 2007 kontinuierlich ausgebaut wurde.

Doch so erfolgreich einzelne Produkte auch waren – das klassische Restaurantgeschäft wurde immer schwieriger. Steigende Kosten, verändertes Gästeverhalten und die Corona-Jahre setzten auch dem Dorfkrug zu, der sich unter diesen Bedingungen nicht mehr wirtschaftlich führen ließ. Anfang 2025 wurde das Restaurant deshalb nach fast 160 Jahren geschlossen.

Ein Einschnitt – aber nicht das Ende

Für Hauschild war das ein Einschnitt – aber nicht das Ende der Entwicklung. Denn schon seit einigen Jahren hatte der Unternehmer zusätzlich zur Salatfrische-Produktion damit begonnen, neue Wege zu gehen. Auf dem Landhof in Neu Wulmstorf entstand eine moderne Landwirtschaft und eine Erlebniswelt für Besucher. Der



Der Dreiklang hinter Landhof Küche: Fleischermeister Daniel Röhrs (links), Lea Hauschild (Leitung Landwirtschaft) und Koch Martin Schneider (stellv. Leitung) vereinen Handwerk, Herkunft und Küchenerfahrung – die Basis für ehrlichen Geschmack im Glas.

Landhof ist nicht als abgeschotteter Produktionsort gedacht, sondern als offene Erlebniswelt für Familien und andere Ausflügler. Hofführungen, Tiere, Spielangebote und Veranstaltungen machen aus dem Gelände einen Ort, an dem Landwirtschaft sichtbar wird. „Die Menschen können einfach zu uns auf den Hof kommen. Völlig kostenlos“, sagt Hauschild.

Dieser Gedanke passt zu einem Unternehmen, das zwar gewachsen ist, aber den Charakter eines Familienbetriebs bewahrt hat. Mehr als 200 Menschen arbeiten inzwischen für die Firma, alle in Neu Wulmstorf. Qualität bleibt dabei der zentrale Maßstab. „Das ist zweifellos das wichtigste Wort bei uns im Unternehmen“, sagt Hauschild.

Das Glas als Hoffnungsträger

Der tiefe Einschnitt mit der Schließung des Gasthofs war dennoch ein

Kraftakt. „Das war natürlich ein richtiger Einschlag“, sagt Hauschild. Doch aus diesem Ende entstand eine neue Idee – die heute im Zentrum der Weiterentwicklung steht.

Denn mit den handwerklich gefertigten Produkten der Landhof-Küche hat das Unternehmen einen neuen Geschäftsbereich aufgebaut: Hausmannskost im Glas, gekocht mit Erzeugnissen aus eigener Landwirtschaft und der Erfahrung aus der Gastronomie. „Immer mehr Leute haben keine Zeit mehr zu kochen“, erklärt Hauschild. „Unsere Gerichte braucht man nur zu öffnen und gegebenenfalls aufwärmen – und hat dann schnell ein richtig gutes Essen.“

Dabei spielt die Verbindung von Landwirtschaft und Küche eine zentrale Rolle. Die Kreation beginnt wenn man so will nicht erst am Herd, sondern oft schon auf dem Feld oder im Stall.

Die Idee zur Landhof-Küche entstand zunächst im Kleinen. Einige

Gerichte wurden im Hofladen verkauft – als eine Art Testfeld. Dann kam der Schritt in den Lebensmittel Einzelhandel. „Wir sind davon ausgegangen, dass drei bis fünf Produkte ins Sortiment aufgenommen werden“, sagt Hauschild. „Am Ende wollten unsere Partner aber alle, also mehr als 30. Von der Rinderroulade über Apfelrotkohl bis hin zum Kartoffelsalat.“

Neue Produktlinie war ein Kraftakt

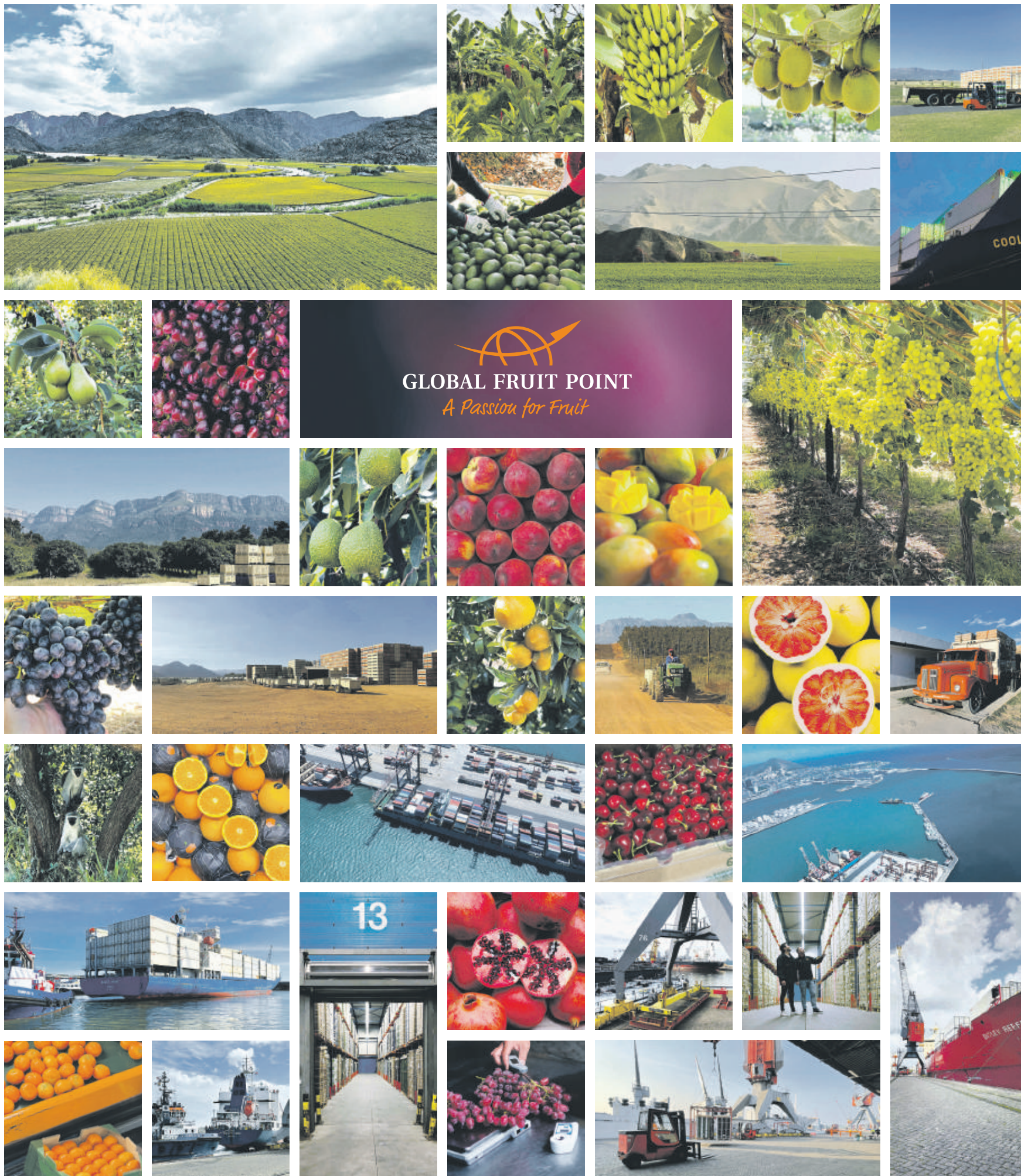
Diese große Nachfrage bedeutete aber auch einen enormen Kraftakt. Neue Etiketten, Vertrieb, Markenauftritt und der grundsätzliche Produktionsausbau – vieles musste in kurzer Zeit entstehen. Gleichzeitig blieb die Herstellung bewusst handwerklich. „Die Rinderrouladen werden wirklich per Hand gerollt“, so Hauschild.

Gerade diese Art der Herstellung prägt den Anspruch der neuen Marke. „Wir sprechen immer von einem Dreiklang aus landwirtschaftlicher Kompetenz, Fleischerkompetenz und Kochkompetenz“, sagt Hauschild. Das Ergebnis sind Gerichte der klassischen Restaurant-Küche, die in das neue Format übersetzt werden.

Und so schließt sich hier wohl gerade ein Kreis. Der Dorfkrug als Gasthaus ist Geschichte. Doch seine Küche lebt weiter – nur anders: im Glas, im Supermarktregal und auf einem Landhof, der Tradition und Unternehmergeist miteinander verbindet. Der Betrieb gedeiht dank neuer Ideen und Produkten. Stillstand ist für Hauschild keine Option: „Wir wachsen an allen Stellen weiter.“



Mehr als 30 Produkte umfasst das Landküchenangebot.



A passion for fruit

Frisches Obst und Gemüse aus aller Welt – Dafür schlägt unser Herz. Mit Leidenschaft, Professionalität und einem Gespür für gute Qualität importieren wir das ganze Jahr über frische Früchte aus der südlichen Hemisphäre. Unser Ziel: Tag für Tag möglichst vielen Menschen den Genuss von gesunden, leckeren Früchten zu ermöglichen.

Von den Empfangshäfen Rotterdam und Hamburg aus organisieren wir europaweit eine reibungslose Logistik und sorgen mit unserem eigenen Qualitätskontrollteam für die Einhaltung höchster Lebensmittelsicherheits- und Qualitätsstandards.

Global Fruit Point GmbH | D-21614 Buxtehude | frupo.de | info@frupo.de



www.suederelbe.de

WIR SCHWÄRMEN FÜR DIE REGION!

**Werden Sie Teil des Schwarms:
Aktie zeichnen, Zukunft mitgestalten.**

Aktie, die: ein Wertpapier & Statement.
Mit einer Aktie der Süderelbe AG wird man Süderheld
und gestaltet die Zukunft der Süderelbe-Region mit.

Wir schaffen Sichtbarkeit über Kreis- und
Landesgrenzen hinweg, begleiten bei
Innovation & Transformation und bringen als
Private-Public-Partnership Wirtschaft, Wissenschaft,
Verwaltung und Politik auf Augenhöhe in einem
Netzwerk zusammen.

Süderelbe AG
Metropolregion Hamburg

tutech.de

Alle Kanäle des Wissenstransfers
unter einem Dach

**Fördermittel- &
Innovationsberatung**

Auftragsforschung

IP-Management

Startup Support



So geht heute Mitarbeiterbindung



KOLUMNE

Von Sina Schlosser, Geschäftsführerin der SPEDITIONS-ASSEKURANZ Versicherungsmakler GmbH

Work-Life-Balance – kaum jemand kommt heutzutage an diesem Begriff vorbei, denn er ist allgegenwärtig. Die Generation-Z sei angeblich zu unmotiviert, faul und wolle nur vier Tage die Woche oder gar in Teilzeit arbeiten. Und die älteren Arbeitnehmer unter uns seien Workaholics und kennen keinen Feierabend oder gar Wochenende. Aber was stimmt davon nun? Diese Frage wird sich so pauschal abschließend nicht klären lassen. Es gibt einfach zu viele Meinungen hierzu.

Was sich aber zweifelsfrei bestätigen lässt: Wer bei der Arbeit gute Laune hat, arbeitet besser. Sprich: Es ist immens wichtig, dass die Mitarbeiter gern zur Arbeit kommen, gern Zeit bei der Arbeit, mit der Arbeit und auch mit den Kollegen verbringen. Ganz nach dem altbekannten Motto: happy wife, happy life. Nur halt im Büro.

Selbstredend: gratis Kaffee, Obst, Arbeiten im Homeoffice und Co. sind schon nett, aber was bringt einen wirklichen Benefit, den die Mitarbeiter auch monetär spüren können? Also abgesehen von dem Gehalt. Das Zauberwort heißt Mitarbeiterbindung und -förderung und dies im Sinne einer betrieblichen Krankenzusatzversicherung!

Was genau ist eine betriebliche Krankenversicherung?

Das Wichtigste zuerst: Die Zusatzversicherung ist zu 100 Prozent arbeitgeberfinanziert, sprich es handelt sich direkt um einen finanziellen Vorteil für die Mitarbeiter.

Je nach Anbieter und Tarif sind dann Kosten für Zahnersatz und Zahnimplantate, Sehhilfen wie Brillen, Behandlungen beim Osteopathen oder Heilpraktiker, aber auch diverse Vorsorgeuntersuchungen abgedeckt.

In der Regel sind alle Kosten und Behandlungen abgedeckt, für die die gesetzliche Krankenkasse nicht oder nur bedingt die Kosten übernimmt. Im Bundestag wird ja eifrig darüber debattiert, ob eventuell Zahnbehandlungen künftig als Luxusgut gelten und somit nicht mehr von der gesetzlichen Krankenkasse übernommen werden. Und Zahnimplantate sind teuer. Sehr teuer. Ein Großteil der Versicherer bietet auch

ein Netzwerk an Spezialisten an und vermittelt binnen zwei Wochen Termine zu einem Facharzt. Da fühlt man sich direkt wie ein Privatpatient!

Das Gute für die Arbeitnehmer: Es gibt keine Gesundheitsprüfung der Mitarbeiter. Jeder ist vollumfänglich versichert, selbst wenn bereits feststeht, dass in Kürze Zahnimplantate eingesetzt werden müssen. Würde der Mitarbeiter sich selber privat Zusatzversichern, käme vor dem Antrag ein fünfseitiger Fragebogen per Post nach Hause. Und dann wären alle bekannten Erkrankungen direkt ausgeschlossen. Weiterer Bonus: Alle Mitarbeiter können ihre Familienmitglieder auf eigene Kosten, aber zum günstigen Firmentarif, einschließen lassen.

Kalkulierbare Kosten und kein Mehraufwand

Das Gute für den Arbeitgeber: kalkulierbare Kosten und kein Mehraufwand. Die komplette Abwicklung läuft über die Versicherung. Die Mitarbeiter wenden sich mit allen Fragen, Belangen und der Einreichung der Rechnung an diesen direkt. Für den Arbeitgeber fällt nur der monatliche Beitrag an, aber keine zusätzliche Arbeit. Und last but not least: Wenn die Mitarbeiter glücklicher und gesünder sind, dann sind in der Regel auch die Fehltage durch Krankheit geringer. Man investiert also in die Zukunft der Mitarbeiter und der Firma.

Ein ähnliches Modell gibt es auch für die betriebliche Altersvorsorge, denn ein Großteil der Mitarbeiter sorgt bisher nicht privat vor. Aber dazu werde ich ein anderes Mal mehr zu schreiben.

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

Sina Schlosser ist seit 20 Jahren in der Versicherungsbranche tätig und Geschäftsführende Gesellschafterin der SPEDITIONS-ASSEKURANZ Versicherungsmakler GmbH. Das in zweiter Generation inhabergeführte Unternehmen hat seinen Sitz in Hollenstedt. Seit mehr als 40 Jahren sind die knapp 30 Mitarbeitenden für nationale und internationale Kunden tätig. Der Schwerpunkt liegt auf dem Bereich Logistik und Gewerbetunden.

„Business Talk“: 144 Folgen Wirtschaft – und mehr

Fünf Jahre, 144 Folgen, unzählige Gäste: Unser Podcast „Business Talk“ hat sich als festes Format in der Süderelbe-Region etabliert. Eingeführt vom damaligen Redaktionsleiter Wolfgang Becker, haben wir mit unserem mobilen Studio immer wieder Unternehmen vor Ort besucht und im Gespräch deren jeweils ganz eigene Story aufgezeichnet.

Die aktuellste Episode ist die Langfassung des Interviews mit Heiner Schönecke (siehe Seite 8), in dem der umtriebige Landwirt, Unternehmer und Politiker auf seine 80 Lebensjahre zurückblickt und erklärt, was in Wirtschaft und Verwaltung besser laufen sollte. Inzwischen fungiert Wolfgang Beckers Nachfolger Tobias Pusch als Host des Formats.

Ein besonderes Highlight war unser Ausflug ins Video-Genre. Anlässlich



Durch Scannen der Codes gelangen Sie zum Podcast bei Apple Podcast und Spotify.

des 70-jährigen Bestehens des Freilichtmuseums am Kiekeberg haben wir acht Episoden an historischen Orten mit zahlreichen Protagonisten gedreht.

So zeigte uns Andreas Sommer, Vorstand der Sparkasse Harburg-Buxtehude, an der alten Gasolin-Tankstelle seinen Ford Mustang, Baujahr 1967.

Ebenfalls dabei: Historisches Pfannkuchenbraten am Ofenfeuer mit Sybille Kahnenbley, der Blick ins Quelle-Haus mit Museumsdirektor Stefan Zimmermann und das Thekengespräch in der Gaststätte „Stoof Mud-ders Kroog“ mit Gastronom Gerd Popow.

In den neuesten Folgen – allesamt im klassischen Audioformat – schildern Aufsichtsrat Christoph Birkel und Vorstand Olaf Krüger, wie sie ihre Süderelbe AG einem Fünfjährigen erklären würden. Zudem wird ein revolutionäres Wohnwagen-Konzept aus Bargstedt in den Fokus genommen, und TU-Hamburg-Professor Tim Schweisfurth erläutert, wie der Zufall dabei hilft, Innovationen zu ermöglichen.

Alle 144 Episoden sind kostenfrei im Kanal von Business & People zu



hören, zum Beispiel auf Apple Podcast und Spotify. Durch Scannen der QR-Codes mit Ihrem Handy gelangen Sie direkt dort hin. Wollen Sie auch einmal im Podcast dabei sein? Dann schreiben Sie Tobias Pusch: hallo@wortlieferant.de



Der Volvo EX60 Cross Country.

Entdecken Sie jetzt unser neues vollelektrisches Allrad-SUV.

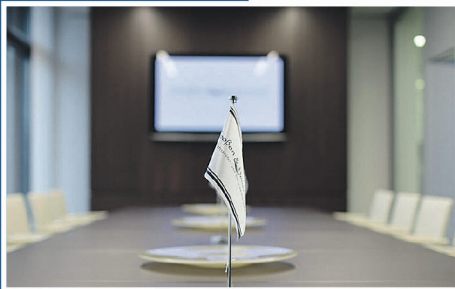
Ob durch die Stadt oder auf dem Weg zu neuen Horizonten – der EX60 Cross Country mit integriertem Google Gemini¹ gleitet mühelos über alle Straßen. Lassen Sie sich von seiner beeindruckenden elektrischen Reichweite, der höheren Bodenfreiheit und dem adaptivem Luftfahrwerk mit Offroad-Modus begeistern.

Jetzt bestellen und bis zu 6.000 € Zuschuss sichern.²

¹ Die Google Services werden über ein Digital Services-Paket aktiviert, das für vier Jahre enthalten ist. Nach Ablauf dieses Zeitraums gelten neue Bedingungen und Gebühren, wenn Sie sich für eine Verlängerung entscheiden. Google, Google Play, Google Maps und Google Gemini sind Marken von Google LLC. Überprüfen Sie die Antworten. Kompatibilität und Verfügbarkeit variieren. 18+ ² Die E Auto-Förderung gilt nur für Privatkunden bei Vorliegen der individuellen Fördervoraussetzungen. Details unter <https://www.bundesumweltministerium.de/foerderung/fragen-und-antworten-zur-e-auto-foerderung>.

Goossen · Heuermann & Partner

Wirtschaftsprüfer · Steuerberater



An der Werft 1, 21680 Stade

info@goossen-heuermann.de

www.goossen-heuermann.de

■ UNSERE LEISTUNGEN

Wirtschaftsprüfung

Prüfungen von Jahresabschlüssen, Prospektprüfungen, aktienrechtliche Sonderprüfungen ...

Steuerberatung

Erstellung sämtlicher Steuererklärungen, Beratungen bei Gründungen, Käufen, Verkäufen, Testamenten ...

Rechnungswesen

Erstellung von Finanzbuchhaltungen und der betriebsbegleitenden Unterstützung der Finanzbuchhaltung von Mandanten ...

Spezielles

Rechnungswesen, Investitions- und Finanzierungsrechnung, betriebswirtschaftliche Beratung, Unternehmensbewertungen ...

Individuelle Anfragen

Sollte Ihre Anfrage nicht unter den vorbezeichneten Kategorien aufgeführt worden sein, wenden Sie sich doch bitte direkt an uns, wir helfen Ihnen gerne persönlich weiter.



■ WEITERE NIEDERLASSUNGEN

JORK

Osterjork 37, 21635 Jork

DROCHTERSEN

Sietwender Str. 3, 21706 Drochtersen

WISCHHAFEN

Moorchaussee 7, 21737 Wischhafen

LAMSTEDT

Bremervörder Str. 26, 21769 Lamstedt

Einfach mal stiften gehen ...

Viele Menschen würden der Gesellschaft gern etwas von ihrem Wohlstand zurückgeben, schrecken aber vor Bürokratie und anderen Hürden zurück. Die Sparkasse Harburg-Buxtehude will das ändern. Mit ihrer Stiftung für Stifter zeigt sie, wie einfach es sein kann, selbst zum Mäzen zu werden. **VON TOBIAS PUSCH**

Eine Stiftung ist mehr als eine Spende. Sie ist ein dauerhaftes Engagement, um ein bestimmtes Anliegen langfristig zu fördern. Das eingebrachte Vermögen bleibt erhalten, die Erträge fließen in den Stiftungszweck – im Idealfall über Generationen hinweg. „Eine Stiftung ist eine nicht versiegender Quelle nachhaltigen gesellschaftlichen Engagements“, beschreibt Stephan Tiedemann, stellvertretender Vorsitzender der Stiftung für Stifter und Leiter Private Banking der Sparkasse Harburg-Buxtehude, das Grundprinzip. Doch der Weg zur eigenen Stiftung galt lange als kompliziert: Das Finden einer geeigneten Satzung, Behördenkontakte, kostspieliger Verwaltungsaufwand und rechtliche Fragen schreckten potenzielle Stifter ab.

Der Stiftungsfonds als einfacher Einstieg ins Geben

Genau hier setzt das Konzept der Sparkasse Harburg-Buxtehude an. Im Mittelpunkt stehen sogenannte Stiftungsfonds. Sie ermöglichen es, eine eigene Stiftungsidee innerhalb der Stiftung für Stifter umzusetzen. Jeder Fonds trägt dabei einen eigenen Namen und verfolgt einen eigenen Zweck.

Der Einstieg ist vergleichsweise niedrigschwellig: Ein Stiftungsfonds kann bereits mit einem Gründungskapital von 25.000 Euro eingerichtet werden. Für den Stifter bedeutet das vor allem eines – weniger Aufwand. „Wir nehmen den Stiftern die Bürokratie heute und morgen ab“, sagt Tiedemann. Wie der Mechanismus funktioniert, lässt sich leicht an einem konkreten Beispiel verdeutlichen: Werden etwa 100.000 Euro in einen Stiftungsfonds eingebracht und erwirtschaftet das Vermögen gut drei Prozent Ertrag, stehen jährlich etwa 3000 Euro für den gewählten Stiftungszweck zur Verfügung. Das Kapital selbst bleibt dabei erhalten und kann dauerhaft wirken.

Auf diese Weise entsteht eine Konstruktion, die nach außen wie eine eigene Stiftung wirkt, intern aber



Stephan Tiedemann, Leiter Private Banking, und Kristina Reymann, Direktorin Firmenkunden, beraten bei der Sparkasse Harburg-Buxtehude gern zum Thema Stiftungsideen und zu deren Umsetzung. Foto: Sparkasse

deutlich einfacher organisiert ist. Der Stifter entscheidet über Namen und Zweck – die Stiftung kümmert sich um den Rest.

Die große Frage: Welche Spuren möchte ich hinterlassen?

Nach Beobachtung der Sparkasse wächst das Interesse an solchen Modellen. Viele Unternehmer und vermögende Privatpersonen beginnen in bestimmten Lebensphasen darüber nachzudenken, was mit ihrem Vermögen langfristig geschehen soll. Kristina Reymann, Direktorin Firmenkunden der Sparkasse Harburg-Buxtehude, beschreibt diese Motivation so: „Viele Unternehmer sind in einem Alter, in dem sie sich Gedanken über ihr Lebenswerk machen und sich fragen, welche langfristigen Spuren sie hinterlassen wollen.“

Dabei geht es oft um ganz konkrete Anliegen – etwa Unterstützung für benachteiligte Kinder, Umweltschutz oder die Förderung von Lehre und Forschung. Reymann rät dazu, den Zweck bewusst nicht zu konkret zu definieren. Wer etwa Kinder unterstützen möchte, sollte das Thema nicht auf eine einzelne Einrichtung beschränken. So bleibt Raum, um Erfahrungen zu sammeln und das eigene Engagement bei Bedarf weiterzuentwickeln.

Engagement, das wachsen kann – ganz ohne lästige Bürokratie

Am Ende steckt hinter dem Prinzip Stiftungsfonds eine einfache Überlegung: Wer erfolgreich war und etwas zurückgeben möchte, soll dafür nicht zuerst einen Berg an Bürokratie überwinden müssen. Der Stiftungsfonds macht aus dieser Idee ein praktikables Modell – und aus dem Wunsch zu

helfen entsteht im besten Fall ein Engagement, das lange über den eigenen Lebensweg hinaus wirkt. „Der Schritt zum Stifter ist inzwischen zum Glück deutlich kleiner, als man

denkt“, so Stephan Tiedemann. „Wir glauben, dass wir damit ein Bedürfnis ansprechen, für das wir mit der Stiftung für Stifter die geeignete Form haben.“

**GEMEINSAM
für die Arbeitgeber
in unserer Region**

**AV Arbeitgeber
Verband**
Lüneburg-Nordostniedersachsen e.V.



Rechtsunterstützung und Prozessvertretung

vor Arbeits-, Sozial- und Verwaltungsgerichten

Personal- und Organisationsentwicklung

Begleitung, Workshops, Sparring zu Arbeitgeberattraktivität und Recruiting

Dokumentencenter

Musterverträge, Zeugnisgenerator und Formulare

Netzwerkplattform

Fach-Veranstaltungen, SchuleWirtschaft

Arbeitgeberverband Lüneburg-Nordostniedersachsen e.V.

Haus der Wirtschaft / Stadtkoppel 12 / 21337 Lüneburg

Telefon: 04131 87212-0 / E-Mail: info@av-lueneburg.de / www.av-lueneburg.de

Wer übernimmt das Steuer?

Allein 24 große Lastwagen gehören zur starken Flotte von Volker Schilling. Die Auftragsbücher sind voll, die Kundenkartei ist lang. Nun sucht der erfolgreiche Logistikbetrieb in Harsefeld altersbedingt einen neuen Inhaber. Ganz unterschiedliche Wege hierfür sind denkbar. VON RAINER THUMANN

Sein Name rollt täglich über Norddeutschlands Straßen: In großen Lettern prangt er auf 24 Lastwagen der Marke Scania, dazu das markante Kürzel „VS“ auf jedem Kennzeichen. Seit 1991 führt Volker Schilling in Harsefeld einen Logistikbetrieb, der in der Region Maßstäbe setzt – operativ stark, wirtschaftlich stabil und strategisch breit aufgestellt. Die Auftragsbücher sind voll. Kaum eine Stunde vergeht, in der beim 68-Jährigen nicht das Telefon klingelt.

Transportgeschäft, Baustoffhandel und Baumaschinen zur Miete

Schüttgut für Baustellen, Schwerlasttransporte per Tieflader, Sattelzug oder Tankcontainer, Einsätze mit Alu-, Stahl- oder Thermomulden im Nah- und Fernverkehr – das Portfolio ist vielfältig, die Nachfrage hoch. „Das kriegen wir hin“ ist der meistgehörte Satz des Chefs von mehr als 25 Mitarbeitern. Einer, der auch selbst noch regelmäßig ins Führerhaus steigt.

Wirtschaftlich betrachtet steht der Betrieb solide da: Neben dem klassischen Transportgeschäft bilden der Baustoffhandel und die Vermietung von Baumaschinen zwei weitere tragende Säulen. Auf mehreren Tausend Quadratmetern Firmengelände werden Baustoffe gelagert und umgeschlagen. Diversifizierung als Risikopuffer – ein Modell, das sich in einem Markt mit steigenden Energie- und Kraftstoffkosten, zunehmendem Wettbewerbsdruck und chronischem Fachkräftemangel bewährt hat.

Mittelständler mit eingespieltem Team

Doch so robust das Geschäftsmodell ist, so offen ist die Zukunftsfrage. Denn was Schilling trotz aller operativen Erfolge bislang nicht gelungen ist, ist eine altersbedingte Nachfolgeregelung.

„Ich suche jemanden, der mit seinem Fachwissen in Logistik und als Disponent sowie beim Thema Baustoffe, mit unternehmerischem Denken, Führungserfahrung und vor al-



Volker Schilling ist 68 Jahre alt und möchte seinen erfolgreichen Betrieb in fähige Hände übergeben, wenn er in den Ruhestand geht. Noch sucht er einen Nachfolger. Foto: Thumann

lem Spaß an der Arbeit mit Mensch und Maschine mein bestes eingeführtes Unternehmen übernimmt und die bisher sehr erfolgreiche Zeit weiterführt“, sagt der aus Hemmoor stammende Unternehmer.

Es ist eine klare Botschaft an den Markt: Hier steht kein Sanierungsfall zur Übergabe, sondern ein voll ausgelasteter, regional fest verankerter Mittelständler mit gewachsener Kundenkartei und eingespieltem Team. Die Belegschaft arbeitet teilweise seit vielen Jahren in unveränderter Konstellation zusammen, die Kundenbeziehungen sind langfristig und belastbar.

Schrittweise Übergabelösungen sind möglich

Volker Schilling zeigt sich offen für unterschiedliche Lösungen. „Ich kann mir verschiedene Modelle vor-

stellen, wie wir mit potenziell Interessierten ins Geschäft kommen können“, sagt er. Denkbar sind damit ein klassischer Unternehmensverkauf, ebenso wie Beteiligungs- oder schrittweise Übergabelösungen.

Für Investoren oder branchenerfahrene Führungskräfte bietet sich eine seltene Konstellation: ein eingeführter Name, eine moderne Flotte, eine eigene Werkstatt, zusätzliche Ertragsquellen im Baustoffhandel – und ein Unternehmer, der bereit ist, Verantwortung zu übernehmen.

Noch sitzt Volker Schilling selbst am Steuer, schließt Aufträge auch per Handschlag ab und lebt den Anspruch operativer Verlässlichkeit. Doch die entscheidende Weiche für die Zukunft soll jetzt gestellt werden.

Was fehlt, ist nicht Auslastung. Nicht Erfahrung. Nicht Markt. Was fehlt, ist ein Nachfolger.

Transporte, Vermietung, Baustoffe

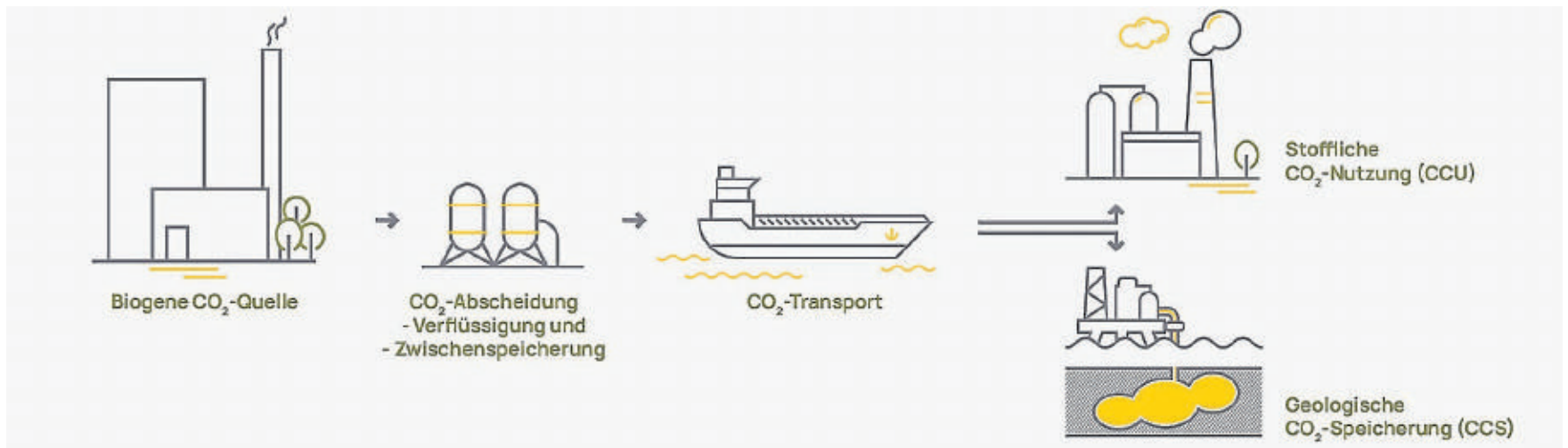
Das Leistungs-Portfolio der Volker Schilling GmbH umfasst verschiedenste Angebote:

Transporte aller Art im Nah- und Fernverkehr, Aufträge für Tieflader- und Containertransporte, Transporte Übersee- und Chemiecontainer, Lagermaterialtransporte, Schüttgüter, Lebensmittel- und Chemietank, Durchführung von Schwertransporten mit verschiedensten Tiefladern bis zu drei Metern Breite und einem Gewicht von 53 Tonnen.

Vermietungen an Privat- und Geschäftskunden: Kran, Lkw als Selbstlader, Radlader, Bagger (mit und ohne Fahrer), Walzen zur Erstellung von Sandplatten, Verdichtungsgeräte, Kranwagen, Kehrsaugmaschine zur Straßenreinigung.

Baustoffe: Verkauf und Lieferung an Privat- und Geschäftskunden, Abtransport und Entsorgung von Bauschutt, Boden, Grünabfällen.





Wenn CO₂ zur Chance wird

Im Industriepark Stade plant HanseKraft ein Altholzheizkraftwerk. Das im Verbrennungsprozess entstehende CO₂ soll teilweise nutzbar gemacht werden. Das könnte Pioniercharakter für Deutschland haben.

Kohlenstoffdioxid CO₂ gilt als zentraler Treiber des Klimawandels. „In der öffentlichen Debatte wird CO₂ häufig pauschal als Klimakiller betrachtet“, erklärt der promovierte Ingenieur Christian Gollmer, Teilprojektleiter bei HanseKraft. „Doch in der Fachwelt wird längst differenziert“, erklärt er. „Entscheidend ist auch, woher das CO₂ stammt.“

Bei der Verbrennung fossiler Energieträger wie Kohle oder Erdgas wird Kohlenstoff freigesetzt, der über Millionen Jahre in der Erde gebunden war – die CO₂-Konzentration in der Atmosphäre steigt so dauerhaft an. Anders verhält es sich bei sogenanntem biogenen CO₂: Es ist Teil des kurzfristigen Kohlenstoffkreislaufs und stammt aus Bäumen und anderen Pflanzen, die während ihres Wachstums CO₂ aus der Luft aufgenommen haben und es während ihrer natürlichen Zersetzung wieder freigeben. „Die Gesamtmenge in der Atmosphäre wird dadurch nicht erhöht“, heißt es in der Projektbeschreibung.

Genau hier setzt das geplante Biomasseheizkraftwerk an. Die Anlage soll Altholz thermisch verwerten und daraus Prozessdampf, Strom und Wärme für die ansässige Industrie erzeugen. Gleichzeitig rückt das bei der Verbrennung entstehende biogene

CO₂ selbst in den Fokus – als Stoff, der sich technisch abscheiden und weiter nutzen lässt.

Zum Einsatz kommen soll die sogenannte Aminwäsche – eine Technologie, die in der Branche bereits erprobt ist. Dabei wird das Rauchgas aus der Verbrennung einer speziellen Waschlösung ausgesetzt, die das CO₂ chemisch bindet. „Anschließend wird das CO₂ unter Wärmezufuhr wieder freigesetzt und aufgefangen“, beschreibt Gollmer das Verfahren. Das aufbereitete CO₂ genüge höchsten Qualitätsstandards und könne anschließend von Unternehmen genutzt werden – etwa in der Getränke- und Lebensmittelindustrie oder in anderen industriellen Prozessen, die bislang auf fossiles CO₂ zurückgreifen.

Neue Rechtsgrundlage

Vereinfacht wird die kommerzielle Nutzung durch das im November 2025 in Kraft getretene Kohlendioxid-Speichungs- und -Transport-Gesetz (KSpTG). Damit wurde erstmals auch ein rechtlicher Rahmen für den kommerziellen Transport und die geologische Speicherung von CO₂ geschaffen. HanseKraft will diese neuen Möglichkeiten nun gezielt ausloten und in die weitere Anlagenplanung integrieren.

Laut Aussage des Unternehmens wird gemeinsam mit einem renommierten deutschen Energieversorger die dauerhafte Speicherung des biogenen CO₂ geprüft. Sollte dies gelingen, könnten durch die Anlage sogenannte Negativ-Emissionen erzeugt werden – also biogenes CO₂ dauerhaft aus dem atmosphärischen Kreislauf entfernt werden. „Das ist ein Ansatz, der nach wissenschaftlichem Konsens unverzichtbar ist, um die Klimaziele zu erreichen“, erklärt Gollmer.

Großtechnische Projekte zur CO₂-Abscheidung an Biomasseheizkraftwerken befinden sich in Deutschland

bislang erst in der Planungsphase. Das Vorhaben der HanseKraft könnte damit eines der ersten sogenannten BECCS-Projekte werden – Bioenergy with Carbon Capture and Storage. Der Standort im Industriepark mit Hafenzugang biete dafür ideale Voraussetzungen, heißt es aus dem Unternehmen.

Fossile Energieträger ersetzen

Die Vision von HanseKraft reicht über die reine Energiebereitstellung hinaus: Mit dem Biomasseheizkraft-

werk sollen fossile Energieträger im industriellen Umfeld ersetzt werden. „Mit unserer Anlage wollen wir nicht nur fossilen Dampf, Strom und Wärme ersetzen, sondern auch noch fossiles CO₂ und so einen entscheidenden Schritt in Richtung einer nachhaltigeren Kohlenstoffkreislaufwirtschaft gehen“, sagt Gollmer.

Wenn der Plan aufgeht, könnte aus dem Projekt ein wichtiger Baustein für die industrielle Transformation in Stade werden – und aus einem Klimamagaz eine Chance für eine klimaschonendere Wirtschaft. (top)



Christian Gollmer.



Erfolgreiches Gründen leicht gemacht!
Schritt für Schritt mit der Gründermappe.

1. Infomappe anfordern:

Einfach & schnell online bestellen

2. Unterlagen in 3 Tagen erhalten:

Alle wichtigen Infos zur optimalen Vorbereitung direkt zu Ihnen nach Hause.

3. Ausfüllen und Abschieken:

Ihre Unterlagen werden innerhalb einer Woche geprüft.

Nach erfolgreicher Prüfung vereinbaren wir einen gemeinsamen Termin, um das weitere Vorgehen zu besprechen.



vblh.de/gruendung

Volksbank
Lüneburger Heide eG



Von Lüneburg bis ins Weltall

Die Produkte dieses Familienbetriebs haben es sogar schon ins Weltall geschafft. Seit 50 Jahren produziert die Werner Hübner GmbH in Lüneburg Metallteile in höchster Präzision. Gemeinsam mit der Volksbank Lüneburger Heide gelang der Weg an die Spitze. VON TOBIAS PUSCH

Wenn Hans-Georg Hübner über sein Unternehmen spricht, geht es selten um Maschinen allein – sondern auch um Qualität, Entscheidungen und Verlässlichkeit. Die Werner Hübner GmbH wurde 1975 von seinem Vater gegründet und wird aktuell in zweiter Generation geführt. Der klare Kurs von heute zeichnete sich allerdings nicht von Anfang an ab. Erst mit einer bewussten Fokussierung und Investitionen in neue Technologien gewann das Unternehmen sein heutiges Profil.

Was in einer kleinen gemieteten Halle in Rottorf begann, hat sich über fünf Jahrzehnte zu einem mittelständischen Familienunternehmen mit gut 80 Mitarbeitern entwickelt. Heute zählt die Werner Hübner GmbH zu den größten CNC-Lohnfertigern Norddeutschlands. Produziert werden hochpräzise Einzelteile und Kleinserien für Kunden aus Medizintechnik, Optik, Maschinenbau, Laser- und Messtechnik.

Bis auf 1/1000 Millimeter genau

Die Bauteile aus Lüneburg sind oft unscheinbar, ihre Anforderungen jedoch extrem. „Wir messen mit einer Genauigkeit von 1/50.000 Millimeter“, erläutert Hübner. Zur Einordnung greift er zu einem Bild: Ein

menschliches Haar, rund 300-mal längs geteilt – selbst ein Abschnitt davon lässt sich hier noch messen. Produziert wird mit Toleranzen von einem Tausendstel Millimeter.

Standort schon 11 Mal erweitert

Seit dem Umzug nach Lüneburg im Jahr 1985 wurde der Standort elfmal erweitert. Im Laufe der Unternehmensgeschichte wurden fast 120 Maschinen angeschafft, aktuell sind etwa 30 hochmoderne Anlagen im Einsatz. Sie stammen ausschließlich von deutschen und japanischen Herstellern. Der Maschinenpark ist im Durchschnitt keine fünf Jahre alt – ein außergewöhnlicher Wert in der Branche. Selten, sofern die Anlage „nur“ einen niedrigeren sechsstelligen Betrag kostet, zahlt der Mittelständler die Maschinen aus dem Cashflow. Die meisten CNC-Maschinen liegen aber bei mehr als einer Million Euro.

Diese größeren Investitionen erfordern natürlich verlässliche Finanzierungspartner. Seit der Gründung des Unternehmens arbeitet die Werner Hübner GmbH ausschließlich mit der Volksbank Lüneburger Heide zusammen. „Dann finanzieren wir meist vier Fünftel des Anschaffungspreises.“ Entscheidend ist für Hübner weniger der einzelne Zinssatz als die

Sicherheit, auch in anspruchsvollen Phasen tragfähige Lösungen zu finden. Diese Verlässlichkeit habe sich über Jahrzehnte bewährt. Über die klassische Finanzierung hinaus nutzt das Unternehmen weitere Angebote aus der genossenschaftlichen Finanzgruppe (siehe Kasten). Was ihm dabei besonders wichtig ist: wenige Ansprechpartner, kurze Wege und persönliche Erreichbarkeit. „Wenn ich mal ein Problem habe, dann gibt es kein Problem. Dann gibt es eine Lösung! Auch wenn es schnell gehen muss.“

Zu Besuch beim Bundespräsidenten

Ehrlichkeit, Kontinuität und kompromisslose Qualität prägen das Unternehmen seit Jahrzehnten. Diese Werte bestimmen den Umgang mit Kunden, Lieferanten und Mitarbeitenden. Reklamationen sind selten. „Und wenn sie doch einmal auftreten, dann nehme ich das fast schon persönlich“, gibt Hans-Georg Hübner schmunzelnd zu. Damit die Qualität hoch bleibt, wird auch kräftig in den Nachwuchs investiert. Als erstes deutsches Unternehmen wurde die Werner Hübner GmbH mehrfach vom Bundesverband Metall als „Ausbildungsbetrieb des Jahres“ ausgezeichnet. Das Unternehmen ist deutschlandweit eines von wenigen,

das diese Ehrung dreimal erhalten hat. „Bei den Preisverleihungen durfte ich bereits mehreren Bundespräsidenten die Hand schütteln“, erinnert sich Hübner.

Volksbank als Partner

Die Volksbank Lüneburger Heide eG ist für das Unternehmen mehr als ein Kreditinstitut. Sie ist Systempartner, Sparringspartner, Problemlöser. Zum Portfolio gehören:

- Industrie- und Rechtsschutzversicherungen
- Factoring für stabile Liquidität
- Betriebliche Altersvorsorge
- Zugang zu Fachexperten der Genossenschaftlichen FinanzGruppe
- Unterstützung bei Fördermitteln und Absicherungsstrategien

Dieser modulare Ansatz liefert dem Unternehmen genau das, was es braucht – passend zu jeder Wachstumsstufe. Positiver Nebeneffekt der Bündelung: Die Zahl der Ansprechpartner bleibt niedrig.



Hans-Georg Hübner (rechts) und Mitarbeiter Bernd Furminski stehen im Betrieb für Präzision bis auf den Tausendstel Millimeter. Foto: Pusch



GUMMISCHMIDT
QUARTIER

LEBENSRAUM MIT GESCHICHTE

Ein neues Quartier für Stade.

Komfort. Service. Gemeinschaft.

Auf einem ehemaligen Industriestandort entsteht ein lebendiges Quartier mit Raum für Begegnung, Rückzug und Vielfalt. 151 energieeffiziente Eigentumswohnungen, durchdacht geplant und nachhaltig umgesetzt – mitten in Stade.

VERTRIEBSSTART JETZT!

EIN PROJEKT DER
LINDEMANN-GRUPPE



Gefördert durch:



www.gummischmidt-quartier.de





Das Autohaus May & Olde in Buchholz: Die Automobilhandelsgruppe zählt zu den 50 größten Deutschlands. Foto: Pusch

Ein Händler kommt auf Touren

Vor gut einem Jahr hat May & Olde den BMW- und MINI-Händler Stadac übernommen. Was nach außen wie eine formale Umfirmierung wirkt, ist intern ein tiefgreifender Umbau. Zwischen Investitionen und kulturellem Zusammenwachsen zeigt sich: Eine Übernahme ist kein Stichtag, sondern ein Weg. **VON TOBIAS PUSCH**

Ein Datum kann vieles verändern. Für die fünf ehemaligen Stadac-Standorte war es der 1. März 2025. Seitdem laufen die Betriebe unter der Leitung des neuen Besitzers May & Olde – und unter neuen Vorzeichen. Insgesamt zwölf Standorte zwischen Rendsburg und Stade sind jetzt in einer einzigen Organisation gebündelt, die größer denkt, verbindlicher strukturiert – aber in Folge des Wachstums auch ihren Alltag neu sortieren muss.

Größe verändert den Takt

„Wir erfinden nach der Übernahme das Autohaus zwar nicht neu“, sagt Wilhelm Neumann, Verkaufsberater für neue Automobile am Standort Buxtehude. Und doch habe sich der Takt verändert. Mit der Einbindung in eine größere Struktur seien Investitionen möglich geworden, die zuvor schwerer zu stemmen waren. „IT-Infrastruktur, Lagerbestand, Außenauftritt – in vielen Bereichen wird sichtbar nachgezogen. Die Investitionsbereitschaft ist deutlich spürbar, ebenso wie die klarere Ausrichtung in strategischen Fragen“, sagt Neumann.

Größe bedeutet aber auch Struktur. Verkaufsberater seien „gern Freigeister“, so Wilhelm Neumann mit einem Schmunzeln. Mit wachsender Organisation kämen jedoch verbindliche Prozesse, einheitliche Standards und

klar definierte Abläufe hinzu. Das sei notwendig – und nicht immer bequem. Entscheidend sei, dass Veränderungen nicht „mit dem Hammer“ durchgesetzt würden, ergänzt Sebastian Lehmbeck, Verkaufsleiter am Standort Stade, sondern schrittweise. Mitarbeitende würden eingebunden, Meinungen vor Ort gehört. Integration als Dialog, nicht als Anweisung.

Wo Strukturen zusammengeführt werden, entstehen natürlich auch Doppelungen. Besonders deutlich war das in Stade, wo zuvor Verwaltungsfunktionen gebündelt waren. „Das gehört zu einer Fusion dazu“, sagt Lehmbeck. Dass nicht zwei Buchhaltungen oder Dispositionen parallel bestehen können, liege auf der Hand. Dies bedeutete personelle Veränderungen – und für die Verbleibenden eine Phase mit Mehrarbeit.

Auf Führungsebene sei früh kommuniziert worden, dass eine Übernahme zwei bis drei Jahre beanspruche, bis Prozesse und Kultur wirklich ineinandergreifen, berichtet Neumann. Der aktuelle Stand sei deshalb ein Zwischenfazit: „Die ersten Schrauben greifen“, sagt er. Abgeschlossen sei der Prozess aber noch nicht.

Konkret sichtbar wird der neue Kurs in den Betrieben selbst. In Stade wurde das Dach mit Photovoltaik ausgestattet, Ladesäulen wurden ausgebaut. Werkstattteams absolvieren



Wilhelm Neumann, Verkaufsberater Buxtehude. Fotos: Ingolf Schmidt



Sebastian Lehmbeck, Verkaufsleiter am Standort Stade.

gezielte Schulungen für neue Modelle, Spezialwerkzeuge wurden angeschafft. Verkäufer reisen zu Trainings in die BMW-Zentrale nach München, um sich auf kommende Fahrzeuggenerationen vorzubereiten. „Das gab es früher in dieser Form nicht“, sagt Neumann.

Auch interne Abläufe werden vereinheitlicht – etwa mit der Einführung eines bargeldlosen Autohauses. Der Schritt habe regulatorische Hintergründe, erläutert Lehmbeck, und Sorge zugleich für Diskussionen. „Manche finden es super, andere komisch“, sagt er. Veränderung bleibe eben Veränderung.

Der Mensch bleibt entscheidend

Trotz aller Digitalisierung bleibe das Premiumgeschäft beziehungsgetrieben. „Geschäfte werden von Mensch zu Mensch gemacht“, betont Neumann. Wer hohe Summen investiere oder langfristige Leasingverträge abschließe, erwarte Verlässlichkeit – gerade im ländlich geprägten Raum zwischen Hamburg und Elbe.

May & Olde

May & Olde zählt zu den 20 größten Automobilhandelsgruppen Deutschlands und ist langjähriger Partner der BMW AG. An aktuell zwölf Standorten in Schleswig-Holstein und Niedersachsen – darunter die ehemaligen Stadac-Häuser in Buxtehude, Stade und Buchholz – bietet das Unternehmen Verkauf und Service für BMW, MINI und ALPINA.

Zum Portfolio gehören Neuwagen, Gebrauchtwagen sowie Leasing- und Finanzierungsangebote. Ergänzt wird das Angebot durch umfassende Werkstatt- und Serviceleistungen. Mit über 400 Mitarbeitenden versteht sich May & Olde als regional verankerter Premiumanbieter rund um Hamburg – mit persönlicher Beratung und enger Kundenbindung.

Zeit für eine neue Vision

Seit fast zwei Jahrzehnten setzt der Wirtschaftsverein für den Hamburger Süden Impulse für die Entwicklung des Standorts. In diesem Jahr soll die Harburg Vision 7.0 starten. Im Mittelpunkt steht diesmal das Thema Technologie, Innovation und Industrie. VON TOBIAS PUSCH

Die „Harburg Vision“ ist inzwischen ein langfristiges Projekt geworden. Erste Ideen zu der Initiative entstanden Mitte der 2000er-Jahre, der eigentliche Projektstart folgte 2008. Seitdem arbeitet der Wirtschaftsverein in jeweils etwa dreijährigen Etappen an strategischen Grundsätzen für den Standort im Hamburger Süden. Dabei versteht sich das Papier bewusst nicht als

Masterplan. „Wir haben das immer eher als Impulspapier gesehen“, sagt Franziska Wedemann, Vorsitzende des Wirtschaftsvereins.

Mit jeder neuen Phase werden die Themen angepasst. Die derzeit noch laufende Vision 6.0 steht unter dem Leitmotiv „Auf dem Weg zur Klimaneutralität“. Dabei geht es unter anderem um Fragen der Energieversorgung, um Wasserstoff sowie um lokale Wärmenetze und Industriestrom.

Die Harburg Vision

Noch in diesem Jahr startet die Harburg Vision 7.0. Ein Überblick über die bisherigen Stufen: **Harburg Vision 6.0 (2022):** Unter dem Titel „Auf dem Weg zur Klimaneutralität“ geht es um nachhaltige Perspektiven – mit Schwerpunkten wie Mobilität und Energieversorgung.

Harburg Vision 5.0 (2019): Das Thema „Stadt der Menschen“ hat vier strategische Schwerpunkte: Mobilität für Harburg, urbane Mitte, Industrie 4.0 sowie Nachwuchscampus.

Harburg Vision 4.0 (2016): Nach ersten Erfolgen rückt der Fokus darauf, den Hamburger Süden auf dem Weg zur Innovationsmetropole als Plattform für neue Technologien und zur Vernetzung von Wirtschaft, Wissenschaft und Politik zu stärken.

Harburg Vision 3.0 (2013): Die Initiative wird fortgeführt und inhaltlich geschärft, um Harburg stärker als attraktiven Standort für Unternehmen, Wissenschaft und Familien zu positionieren.

Harburg Vision 2.0 (2010): Auf Basis der Strategien Technopolis Harburg, Ankerplatz Harburg, Die Stadt als Campus und Harburg an der Elbe werden 16 Schlüsselprojekte entwickelt, um Harburg als Wirtschafts- und Wohnstandort zu stärken.

Harburg Vision 1.0 (2008): Mit Harburg Vision 2020/50 legt der Wirtschaftsverein erstmals ein strategisches Impulspapier vor, das Leitlinien und Zukunftsprojekte für die langfristige Entwicklung formuliert.

Getragen wird die Harburg Vision von den beiden Hauptsponsoren (Sparkasse Harburg-Buxtehude, Bezirk Harburg) sowie weiteren Unterstützern.

Neue Runde, neuer Schwerpunkt

Noch im Laufe dieses Jahres will der Wirtschaftsverein den nächsten Abschnitt starten. Die Harburg Vision 7.0 soll sich stärker auf Technologie und Innovation konzentrieren. Dabei geht es ausdrücklich nicht nur um digitale Anwendungen, sondern vor allem um anwendungsorientierte Technologien und das produzierende Gewerbe. „Innovation ist für uns nicht die Entwicklung von Apps“, betont Wedemann. Entscheidend seien Verfahrenstechnik, industrielle Anwendungen und technologische Entwicklung – Bereiche, die eng mit der Technischen Universität Hamburg verbunden sind. Ziel sei es, „dass neue Technologien möglichst hier entstehen, hier gegründet werden und hier auch groß werden“.

Industrie als Grundlage

Hinter dem Ansatz steht eine Überzeugung, die der Wirtschaftsverein seit vielen Jahren vertritt: Eine starke industrielle Basis bleibt entscheidend für wirtschaftlichen Wohlstand. Dienstleistungsbranchen allein können diese Rolle nicht übernehmen.

Im Rahmen der Vision 7.0 soll nicht nur über Technologien gesprochen werden, sondern auch über die Rahmenbedingungen für Innovation. Ein wichtiger Ansatzpunkt ist ein Innovationsquartier rund um die Technische Universität Hamburg. Dort soll ein Netzwerk entstehen, das Unternehmen, Forschungseinrichtungen und Start-ups miteinander verbindet.

Gleichzeitig geht es auch um die Attraktivität des Standorts selbst. Wedemann formuliert das so: „Harburg muss ein Stadtteil sein, in dem Menschen nicht nur arbeiten, sondern auch leben wollen.“ Gerade junge Fachkräfte, die an der Universität ausgebildet werden, sollen möglichst in der Region bleiben und hier Unternehmen gründen oder in technologieorientierten Firmen tätig werden.

Auch die neue Phase der Harburg Vision soll als Rahmen dienen, an



Franziska Wedemann ist Vorsitzende des Wirtschaftsvereins. Foto: WV

dem sich Veranstaltungen, Projekte und Initiativen des Wirtschaftsvereins orientieren. „Die Projektteams sorgen seit jeher dafür, dass wir die nötige Tiefe und Vielfalt der Perspektiven abbilden können.“

Manche Themen begleiten den Verein übrigens bereits seit Jahren – etwa der sogenannte Nachwuchscampus, mit dem junge Menschen früh für

technische Berufe begeistert werden sollen. Für Wedemann ist klar: Die Herausforderungen bleiben groß, aber eben auch die Chancen. Der Hamburger Süden habe alle Voraussetzungen, um ein stärkerer Technologie- und Industriestandort zu werden. „Harburg hat großes Potenzial“, sagt die Vorsitzende. „Wir müssen es nur konsequent nutzen.“

**VIEBROCK
HAUS**
EINMAL FÜR IMMER

**NEUES HAUS,
ECHT STILVOLL.**

VIEBROCKHAUS AG | Grashofweg 11b | 21698 Harsefeld
www.viebrockhaus.de



Auf dem ehemaligen Gelände der Gummischmidt-Fabrik an der Freiburger Straße entwickelt das Stader Bauunternehmen LINDEMANN ein neues innenstadtnahes Quartier. Die Wohnungen sind barrierefrei.

Neues Quartier mitten in Stade

Das aktuelle Projekt der Firma LINDEMANN steht für moderne Stadtentwicklung in unmittelbarer Nähe der Altstadt. Nachhaltigkeit inklusive. VON PETER VON ALLWÖRDEN

Nachhaltigkeit ist bei LINDEMANN nicht nur ein Schlagwort. Während diese bei Bau, Stadtentwicklung und auch Unternehmensführung immer mehr an Bedeutung gewinnt „wird sie bei uns schon auf allen Ebenen gelebt“, sagt Geschäftsführer Friedrich Witt. Und das werde besonders auch im „Gummischmidt-Quartier“ durch die Umnutzung einer Industriebrache zu einem grünen Wohnquartier umgesetzt. Hier entstehen 151 Wohnungen mit Größen zwischen 30 bis 180 Quadratmetern in insgesamt zwölf Gebäuden.

Die Maßstäbe in diesem neuen Wohnquartier, das nur einen Katzensprung von Stades Innenstadt entfernt ist, sind hoch angesetzt: Sowohl ökologisch, bauphysikalisch als auch vom Wohnwert bieten die Wohnungen eine hohe Qualität. PV-Anlagen gehören ebenso dazu wie ein modernes Mobilitätskonzept mit Bike- und Carsharing sowie E-Mobilität.

Die barrierefreien Wohnungen mit Balkonen, Loggien, Terrassen oder Dachterrassen sind modern ausgestattet: Design-Bodenbeläge gehören ebenso dazu wie Fußbodenheizung, elektrische Rollläden, eine Videogegeprechanlage sowie Sanitärprodukte und Schalterprogramme in Markenqualität.

In dem großzügigen Untergeschoss finden sich Tiefgaragenplätze, zusätzlich Kellerräume für die Wohnungen und Stellplätze für Fahrräder, E-Bikes und Kinderwagen. Eines der Highlights des Quartiers sind die Au-

ßenanlagen, die parkähnlich gestaltet sind. Diese werden durch Spielflächen, Bewegungs- und Aufenthaltsbereiche zu einem sozialen Treffpunkt für Bewohner und Gäste.

„QNG Plus“-Zertifizierung macht Kapitalanlage attraktiv

Die Gestaltung des Parks und der angrenzenden Contrescarpe wird zum Teil mit EU-Mitteln gefördert. „Die aufgewerteten Außenanlagen stärken die Biodiversität und bestehende Biotope, bewahren historische Landschaftselemente und fördern soziale sowie ökologische Werte“, heißt es zur Begründung der Bezuschussung in dem Förderbescheid.

„Wir setzen hier wirklich ein rund-

um nachhaltiges Quartiersprojekt um“, freut sich LINDEMANN-Geschäftsführer Friedrich Witt. Hier zu wohnen, sei angesagt für Jung und Alt. Hier finde jeder sein Zuhause. Neben der Eigennutzung ist auch ein Kauf als Kapitalanlage vielversprechend. Denn aufgrund des energetischen Standards und die Zertifizierung „QNG Plus“ sind attraktive steuerliche Vorteile und Abschreibungsmöglichkeiten geboten. Der Zertifizierungsstandard ist besonders nachhaltig, weil Baustoffe, Bauweise und die energetischen Werte hohen Auflagen unterliegen.

Für das Stader Unternehmen, das schon viele Bauprojekte in Stade, dem gesamten Landkreis und auch darüber hinaus umgesetzt hat, ist das

Gummischmidt-Quartier eine Herzensangelegenheit, weil LINDEMANN damit ein Zeichen für die Stadtentwicklung in unmittelbarer Nähe der Altstadt setzt.

Ökologisch, sozial und wirtschaftlich verantwortlich

Das Bauunternehmen setzt insgesamt mit seiner Firmenphilosophie auf Nachhaltigkeit. So erfüllt es 17 Ziele für nachhaltige Entwicklung der Vereinten Nationen (ESG). Diese Ziele „bilden den globalen Orientierungsrahmen für ökologisches, soziales und wirtschaftlich verantwortliches Handeln“, heißt es im ESG-Bericht von LINDEMANN. Diese Ziele betreffen unter anderem die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Unternehmens. Gesundheit, Wohlbefinden und Sicherheit des Teams sind Selbstverständlichkeiten bei LINDEMANN. Immer schon wurden die Angestellten als große „LINDEMANN-Familie“ gesehen, zu der übrigens auch die Rentner gehören. „Wer bei uns arbeitet, soll sich wohl- und rundum betreut fühlen“, sagt Geschäftsführer Friedrich Witt, dessen Vater Peter schon die Philosophie von der „LINDEMANN-Familie“ implementiert hatte.

Zur Nachhaltigkeit gehört bei LINDEMANN unter anderem auch die stetige Erhöhung des Anteils an Elektrofahrzeugen, die Reduktion des eigenen Gasverbrauchs oder das Ökoprodukt mit den firmeneigenen Honigbienen.



Nachhaltigkeit gehört zur Unternehmensphilosophie: Mitarbeiter sollen sich bei LINDEMANN wohlfühlen.

Aktivrente – Chance mit Fallstricken



KOLUMNE

Ein Beitrag von Christian Schlör,
Rechtsanwalt beim Arbeitgeberverband
Lüneburg-Nordostniedersachsen e.V.

Seit dem 1. Januar 2026 ist sie in Kraft: die Aktivrente. Kaum ein Thema sorgt derzeit für so viele Rückfragen in den Personalabteilungen. Darf ein Mitarbeiter nach Erreichen der Regelaltersgrenze einfach weiterarbeiten? Was ist bei Vertrag, Vergütung und Sozialversicherung zu beachten? Und wie funktioniert der steuerfreie Hinzuverdienst?

Die Grundidee der Aktivrente ist politisch schnell erklärt: Wer die Regelaltersgrenze erreicht hat und freiwillig weiterarbeitet, soll finanziell profitieren. Bis zu 2000 Euro monatlich aus einer sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung bleiben steuerfrei. Damit will der Gesetzgeber Anreize schaffen, erfahrene Fachkräfte länger im Erwerbsleben zu halten – nicht zuletzt vor dem Hintergrund des anhaltenden Fachkräftemangels. Für Unternehmen kann das attraktiv sein. Gerade in Zeiten, in denen qualifiziertes Personal schwer zu finden ist, bedeutet jeder gewonnene Monat Erfahrung im Betrieb einen echten Mehrwert. Wissenstransfer, Einarbeitung jüngerer Kolleginnen und Kollegen oder projektbezogene Tätigkeiten lassen sich mit erfahrenen Beschäftigten oft besonders gut gestalten.

Doch einfach ist die Umsetzung leider nicht. Der Gesetzgeber hat jedoch bereits Erleichterungen für Altersrentner geschaffen. Zunächst stellt sich die arbeitsrechtliche Frage, ob das bestehende Arbeitsverhältnis mit der Regelaltersrente endet. Ist das nicht gesetzlich geregelt? Nein, aber viele Verträge oder Tarifregelungen sehen eine automatische Beendigung mit Erreichen der Regelaltersgrenze vor. Wird hier nicht rechtzeitig gehandelt, endet das Arbeitsverhältnis zunächst – mit allen rechtlichen Folgen. Eine Weiterbeschäftigung sollte deshalb frühzeitig geplant und schriftlich geregelt werden.

Möglich ist etwa eine sogenannte Hinausschiebungsvereinbarung. Sie erlaubt es, den Beendigungszeitpunkt einvernehmlich nach hinten zu verschieben, sofern das Arbeitsverhältnis noch besteht. Wird diese Möglichkeit verpasst, war die befristete Wiedereinstellung bis vor Kurzem oft schwierig und nur noch mit Sachgrund möglich, der oft nicht belastbar zu begründen war. Der Gesetzgeber hat darauf nun jedoch reagiert und zumindest nach Erreichen der Altersgrenze eine leichtere Befristungsmöglichkeit ohne Sachgrund zugelassen.

So kann mit Arbeitnehmern, die die Regelaltersgrenze erreicht haben, nun unabhängig von einer vorherigen Beschäftigung ein sachgrundlos befristeter Arbeitsvertrag abgeschlossen werden. Das bislang geltende Vorbeschäftigungsverbot (§ 14 Abs. 2 Satz 2 TzBfG) greift in diesen Fällen nicht mehr. Unternehmen erhalten dadurch deutlich mehr Flexibilität bei der Weiterbeschäftigung.

Völlig grenzenlos ist diese Befristungserleichterung jedoch nicht. Die sachgrundlose Befristung mit Altersrentnern ist dabei auf eine Gesamtdauer von acht Jahren und maximal zwölf Verträge begrenzt. Innerhalb dieses Rahmens können befristete Arbeitsverträge mehrfach hintereinander abgeschlossen werden, ohne dass das Vorbeschäftigungsverbot gilt. Arbeitgeber sollten jedoch darauf achten, die Höchstgrenzen einzuhalten. Zudem gelten weiterhin die formalen Voraussetzungen der Befristung – also bitte schriftlich!

Neben dem Arbeitsrecht spielt auch das Sozialversicherungsrecht eine wichtige Rolle. Der steuerfreie Hinzuverdienst bedeutet nicht automatische Beitragsfreiheit. In der Kranken- und Pflegeversicherung fallen in der Regel weiterhin Beiträge an. In der Arbeitslosenversicherung besteht nach Erreichen der Regelaltersgrenze Versicherungsfreiheit. In der Rentenversicherung können unter bestimmten Voraussetzungen weiterhin Beiträge gezahlt werden, was zu einer späteren Rentenerhöhung führen kann. Auch organisatorisch ist Sorgfalt erforderlich. Der steuerliche Freibetrag kann im Lohnsteuerabzug grundsätzlich nur in einem Beschäftigungsverhältnis berücksichtigt werden. Arbeitgeber sollten sich daher bestätigen lassen, ob weitere Beschäftigungen bestehen.

Für Unternehmen stellt sich zudem eine strategische Frage: Welche Rolle soll die Aktivrente spielen? Sinnvoll ist es, ein klares Konzept zu entwickeln – zu geeigneten Tätigkeiten, Arbeitszeitmodellen oder zum Wissenstransfer. Transparente Leitlinien schaffen Akzeptanz im Betrieb und vermeiden Missverständnisse. Die Aktivrente ist damit weder Selbstläufer noch bürokratisches Hindernis. Richtig gestaltet, kann sie ein Baustein moderner Personalpolitik sein. Voraussetzung ist, dass die gesetzlichen Vorgaben konsequent beachtet werden.



Die Feuerbestattungen
Stade

Verantwortung jetzt und morgen

Der letzte Weg hat Würde und Anteilnahme verdient – und einen vertrauensvollen zwischenmenschlichen Umgang. Eine stilvolle Atmosphäre, beste Serviceleistung, modernste Technik sowie Umweltverträglichkeit und Qualität sind unser Markenzeichen.

Fragen Sie uns. Wir sind für Sie da.



**KLIMANEUTRALES
UNTERNEHMEN**
Ausgezeichnet durch fokus-zukunft.com/12188
Klimaneutral durch Kompensation
mit Klimaschutzzertifikaten



Die Feuerbestattungen Stade

Ferdinand-Porsche-Straße 5 21684 Stade

Telefon 04141 922691 kontakt@fbstade.de www.fbstade.de



53 Jahre

Beratungskompetenz



- Steuerberatung
- Wirtschaftsberatung
- Unternehmensnachfolge
- Immobilienberatung
- Testamentsvollstrecker
- Buchhaltungsservice

Kontakt und Beratung:

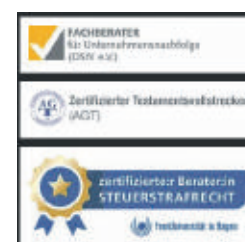
ALDAG & KLINDWORTH
STEUERBERATER PartGmbB

Rudolf-Diesel-Straße 6, 21614 Buxtehude

E-Mail: info@aldag-klindworth.de

Tel.: 04161 307200

www.aldag-klindworth.de



Arbeitgeber von Lehre bis Rente

Viebrockhaus AG hat ein betriebliches Gesundheitsmanagement, das Mitarbeitende gesund hält und langfristig bindet. Es ist ein wichtiger Baustein des Unternehmens im Kampf gegen den Fachkräftemangel – der das Handwerk besonders betrifft. VON MIRIAM FEHLBUS

Das Bauunternehmen Viebrockhaus AG aus Harsefeld hat deutschlandweit mehr als 1000 Mitarbeiter. Viele sind Handwerker – Fachkräfte, die begehrter denn je sind. In immer mehr Betrieben fehlt es an Nachwuchs. Umso wichtiger ist es, das Fachwissen im Unternehmen zu halten. „Zufriedene, loyale und gesunde Mitarbeitende sind die Basis für eine langfristige Zusammenarbeit und natürlich auch für einen produktiven Beitrag zum Unternehmenserfolg“, sagt Lars Viebrock, gemeinsam mit Bruder Dirk Viebrock Chef des Familienunternehmens in dritter Generation.

Wall of Fame: Anerkennung für langjährige Mitarbeiter

Viebrockhaus verfolgt das Ziel, Mitarbeiter während ihres kompletten Berufslebens zu begleiten. Dabei werden verschiedene Maßnahmen miteinander kombiniert: medizinische Unterstützung, Prävention, ergonomische Arbeitsplätze sowie Angebote zur körperlichen und mentalen Gesundheit. „Wir wollen, dass Menschen ihre gesamte berufliche Laufbahn bei Viebrockhaus gesund und gerne arbeiten, von der Lehre bis zur Rente“, sagt Dirk Viebrock.

Zuletzt setzte die Familie in ihrer Firmenzentrale in Harsefeld dazu ein sichtbares Zeichen: Sie eröffnete die Wall of Fame für langjährige Mitarbeiter. Geehrt wurden an der Wand mit goldenen Plaketten alle, die Jubiläen ab 20 Jahre im Unternehmen feiern konnten. Das waren mehr als 230 Menschen, fünf davon arbeiteten sogar über 50 Jahre im Betrieb, der seit 1954 besteht und im Jahr bis zu 1000 Massivhäuser errichtet. „Das freut uns sehr und zeigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind“, sagt Lars Viebrock.

Das Betriebliche Gesundheitsmanagement (BGM) bei Viebrockhaus wird von einem spezialisierten Team betreut. Ilka Höft, studierte IHK-Gesundheitsmanagerin, und Christina Schött, studierte Gesundheits-, Arbeits- und Organisationspsychologin, koordinieren nicht nur Unterstützung und helfen gegebenenfalls bei der Vermittlung externer Fachleute. Ihre



Körperliche Belastung lässt sich nicht vollständig vermeiden, aber es gibt Präventionsangebote. Fotos: Viebrockhaus

Aufgabe liegt auch in der Sensibilisierung von Führungskräften im Umgang mit psychischen Belastungen und in der Durchführung eines betrieblichen Eingliederungsmanagements (BEM).

Umschulung zum Büromanager aus gesundheitlichen Gründen

Dieses gesetzlich vorgeschriebene Verfahren, das Arbeitgeber verpflichtet, Beschäftigte nach mehrmonatiger Krankheit oder bei der Rückkehr in den Beruf zu unterstützen, kann verschiedene Schwerpunkte haben. Gemeinsam werden bei Viebrockhaus individuelle Lösungen entwickelt – etwa Anpassungen am Arbeitsplatz, stufenweise Wiedereingliederung, Umschulungen oder alternative Tätigkeiten. So konnte beispielsweise ein Trockenbauer bei Viebrockhaus nach gesundheitlichen Einschränkungen eine Umschulung zum Büromanager absolvieren und weiterhin im Unternehmen tätig bleiben.

„Das betriebliche Eingliederungs-

management bei Viebrockhaus ist weit mehr als ein organisatorischer Prozess – Es zeigt, wie eine Unternehmenskultur entstehen kann, in der dem seelischen Befinden der Mitarbeitenden mit Achtsamkeit begegnet wird“, sagt Christina Schött, hörbar begeistert. Und das BGM habe weitreichende Folgen, „denn Gesundheit wirkt weit über das Arbeitsleben hinaus“, ergänzt Ilka Höft.

Oft kürzere Ausfallzeiten: Netzwerk hilft bei Facharztterminen

Ein weiterer, wichtiger Bestandteil des Gesundheitsmanagements ist schnelle medizinische Hilfe durch Facharztnetzwerke. Bei gesundheitlichen Beschwerden können sich Mitarbeiter direkt an das BGM-Team wenden. Häufig können deutlich schneller Termine für Diagnosen oder Behandlungen organisiert werden als üblich. Das ermöglicht schnellere medizinische Versorgung, frühzeitige Diagnosen, kürzere Ausfallzeiten und bessere Heilungschancen.

Neben medizinischer Unterstützung bietet Viebrockhaus präventive Maßnahmen an – insbesondere im körperlich anspruchsvollen Baumfeld. Zu den Angeboten gehören Physiotherapie zur Vorbeugung orthopädischer Beschwerden, eigene Physiotherapieräume am Standort Harsefeld und Kooperationen mit regionalen Physiotherapiepraxen an anderen Standorten. Im Bereich Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin werden gemeinsam mit Ärzten, Experten und Führungskräften die Arbeitsplätze regelmäßig überprüft und verbessert.

Viebrockhaus testet die Zukunftstechnologie Exoskelette

Beispiele für Maßnahmen sind komfortablere und sicherere Schutzhelme, individuell angepasster Gehörschutz und regelmäßige arbeitsmedizinische Vorsorgeuntersuchungen.

Die körperliche Belastung im Baugewerbe lässt sich nicht vollständig vermeiden. Hier setzt Viebrockhaus gezielt auf ergonomische Unterstützung und innovative Technologien. Dazu gehören Rückengurte zur Unterstützung einer ergonomischen Körperhaltung, Hilfsmittel zur Entlastung der Handgelenke und ergonomische und orthopädisch angepasste Sicherheitsschuhe.

Eine wichtige Zukunftstechnologie sind Exoskelette, die körperlich belastende Tätigkeiten unterstützen können. Viebrockhaus beteiligt sich bereits seit mehreren Jahren an Tests verschiedener Systeme.

Das betriebliche Gesundheitsmanagement bei Viebrockhaus folgt einem klaren Prinzip, machen Lars und Dirk Viebrock deutlich: Gesundheit ist das höchste Gut. Und es ist eine langfristige Investition – in Menschen, Familien und Unternehmenserfolg.



Ilka Höft (links) und Christina Schött koordinieren die Unterstützungsangebote des Betrieblichen Gesundheitsmanagements bei Viebrockhaus.



Der beliebteste Tagungsraum im Elbstrand Resort: Die Elbblickgalerie wird deutlich vergrößert. Foto: Martin Elsen

Mehr Platz für Tagungsgäste

Muss es immer die weite Reise sein, wenn frische Perspektiven gefragt sind? Oft genügt schon ein kleiner Ortswechsel. Das Elbstrand Resort bietet bald noch mehr Platz für Strategie-Meetings oder Workshops. VON RAINER THUMANN

Ein paar Schritte auf der Elbinsel Krautsand über den Deich, vorne zieht ein riesiges Containerschiff vorbei, Möwen kreisen über dem Strand. Oben in der Galerie des Elbstrand Resorts stehen die Tische bereit, durch die Fenster geht der Blick weit über das Wasser. Wer hier tagt, schaut nicht auf Beton, sondern genießt maritime Natur pur.

Nach zehn Jahren am Markt hat sich das Elbstrand Resort im regionalen Tourismus hervorragend etabliert und reagiert auf eine Entwicklung, die sich zuletzt deutlich verstärkt hat: Unternehmen aus Hamburg, Harburg und dem gesamten Süderelbe-Raum suchen bewusst naturnahe Orte für Strategie-Meetings, Offsites, Workshops, Firmenevents und ihre internationalen Tagungen.

Seminarraum mit Elbblick war immer ausgebucht

Der bisher 52 Quadratmeter große Seminarraum mit Elbblick – ausgelegt für maximal 15 Personen – war regelmäßig ausgebucht. Größere Gruppen mussten auf weitere vorhandene Räumlichkeiten bis hin zum zweitältesten Haus auf der Insel, dem Krutsander, ausweichen.

„Der Standort an der Elbe mit dem Strand und dem besonderen Blick – das ist für unsere Gäste der aus-

schlaggebende Punkt“, sagt Frederick Dahlke, der Ansprechpartner für Tagungen und Veranstaltungen im Resort. Dabei blickt er selbst kurz hinaus auf den Fluss. „Genau deshalb haben wir uns entschieden, nicht irgendeinen Raum zu vergrößern, sondern genau den, den unsere Gäste am meisten nachfragen.“

Galerie wird auf 120 Quadratmeter erweitert

Noch in diesem Jahr starten die Bauarbeiten. Die Galerie wird um rund 65 Quadratmeter erweitert und verdoppelt sich damit auf etwa 120 Quadratmeter. Auch der darunterliegende Bereich wird funktional neu aufgestellt und künftig ganzjährig nutzbar sein. Das Versprechen ist klar: Zum 1. Juni 2027 ist alles fertig. Garantiert!

Die Investition ist als langfristige Stärkung des Business-Segments angelegt. „Viele Firmen, die sonst den stressigen und lärmenden Stadtalltag um sich haben, suchen eine Naturoase mit allen Annehmlichkeiten, die ein Urlaubsresort zu bieten hat“, so Sales Director Frederick Dahlke. „Für uns ist das aufgrund unserer herausragenden Lage natürlich ein absolut gewinnbringender Punkt, denn der Wettbewerb um Businessgäste im Hamburger Umland hat in den vergangenen Jahren spürbar zugenommen.“

Nach der Tagung in den Pool- und Saunabereich

Wer durch das Resort geht, merkt schnell: Business ist hier kein Fremdkörper. Zwischen Strandzugang, Bistro und großzügigem Wellnessbereich mit mehreren Saunen, Innen- und Außenpool entstehen bewusst Übergänge. Nach der Tagung geht es ins Wasser oder in die Sauna, am Abend vielleicht zum gesetzten Dinner mit Elbblick. Dazu kommen saisonale Formate, die klassische Stadt-

hotels kaum bieten können: Strand-Olympiaden im Sommer, Boßeln im Herbst, Eisstockschießen mit Feuerschale im Winter, maßgeschneiderte Teamevents.

Arbeit und Erlebnis verschmelzen hier zu einem Gesamtpaket. Ein Argument, das besonders bei mittelständischen Unternehmen aus dem Hamburger Süden verfährt – zumal das

Haus mit seinen insgesamt 136 Zimmern und Apartments auch größere Gruppen komplett aufnehmen kann.

Die Botschaft an Entscheider in und um Hamburg ist eindeutig: Wer Inspiration sucht, muss nicht weit reisen. Manchmal ist das Gute nah. Es genügt der Ausblick über die Elbe. Und der ist bald doppelt so groß.

Content Campus

Von Cheyenne Skrzekowski – Videografin und Social Media Expertin.
Ausgezeichnet von der IHK Elbe Weser mit dem Gründerpreis 2024.

Lerne Social Media strategisch zu nutzen und gewinne mehr Sichtbarkeit für dein Business.

12 Monate | 24 x 90min
persönliche Begleitung | online Workshops

Vereinbare dir dein kostenloses Erstgespräch für den Start im April.

015110754035

Alle Infos:



Seit jeher bei der Volksbank Stade-Cuxhaven: Jan Hartmann (34) ist mittlerweile zum Marktbereichsleiter aufgestiegen. Seine Freizeit verbringt er gern in der Natur mit seiner Frau Anna und den beiden Söhnen. Foto: Daniel Hajduk (Volksbank Stade-Cuxhaven)/Fotostudio Augenblicke

Karriere mit Stallgeruch

Karrierewege lassen sich am Reißbrett planen – oder sie entstehen ganz einfach dort, wo man zu Hause ist. Jan Hartmann war einst Azubi bei der Volksbank Stade-Cuxhaven. Heute verantwortet er als Marktbereichsleiter fünf Filialen mit mehr als 40 Mitarbeitern. VON TOBIAS PUSCH

Jan Hartmann kennt die Volksbank Stade-Cuxhaven aus vielen Perspektiven: Als Auszubildender, als Kundenberater, als Spezialist für Baufinanzierungen und als Firmenkunden-Berater. Seit August ist der 34-Jährige einer von drei Marktbereichsleitern der Volksbank Stade-Cuxhaven und trägt seitdem Verantwortung für die fünf Geschäftsstellen Stade, Buxtehude, Himmelpforten, Jork und Steinkirchen. Hierarchisch ist er direkt unter dem Vorstand angesiedelt.

Aber was genau verbirgt sich hinter dem etwas sperrigen Titel des Marktbereichsleiters? Hartmann: „Meine Aufgabe ist es, in den Filialen die Rahmenbedingungen zu schaffen, damit die Mitarbeiter gern zur Arbeit kommen und erfolgreich wirken können.“ Dazu gehören Gespräche mit Teams, Abstimmungen mit dem Vorstand und strategische Themen – vor allem aber Kommunikation.

Führung mit Nähe

Der Schritt in diese neue Rolle wirkt fast logisch. Schließlich hat Hartmann viele Stationen der Bank selbst durchlaufen. Wenn man so will ist es

eine Karriere mit Stallgeruch – passend zur Adresse der Volksbank-Zentrale, die ihren Sitz in Stade am Pferdemarkt hat.

In seinem neuen Job ist Hartmann viel zwischen den Filialen unterwegs. Er versucht, einmal pro Woche in jeder „seiner“ Geschäftsstellen präsent zu sein. Gespräche führen, zuhören, Entscheidungen treffen. „Wenn jemand mit einem Anliegen eine Woche auf mich wartet, dann muss ich mir dafür auch Zeit nehmen“, sagt er. Genau darin sieht er einen wichtigen Teil seiner Rolle.

Mit vielen der Kollegen in den Filialen hat er bereits zuvor in anderen Bereichen zusammengearbeitet. Das hilft im Alltag. „Ich weiß ziemlich genau, was die Kollegen beschäftigt und wo die Herausforderungen liegen“, sagt er.

Mit regionalem Gesicht

Diese Haltung des intensiven Zuhörens passt gut zur DNA der Volksbank Stade-Cuxhaven. Als Genossenschaftsbank versteht sie sich traditionell als Partnerin der Region – und setzt bewusst auf Nähe. Hartmann formuliert es schlicht: „Das ist der

Grund, warum ich hier arbeite.“ Denn in der Region kenne man sich – aus dem Sportverein, aus dem Freundeskreis oder einfach vom täglichen Leben. Genau diese Verbindungen seien es, die Beratung persönlich machen.

Auch in Zeiten von Online-Banking und digitalen Angeboten bleibe das ein wichtiger Unterschied. Viele Kunden informierten sich zwar im Internet, suchten bei wichtigen Entscheidungen aber weiterhin das Gespräch vor Ort. „Ganz häufig wollen sie dann doch den Ansprechpartner hier haben“, sagt Hartmann. Die Idee dahinter ist langfristig gedacht: Kunden über viele Jahre begleiten – bei der ersten Geldanlage genauso wie bei Immobilienfinanzierung oder später bei Vermögensfragen.

Ausbildung und Entwicklung

Dass Hartmann heute diese Rolle übernimmt, hat auch mit kontinuierlicher Weiterbildung zu tun. Berufsbegleitend absolvierte er von 2017 bis 2019 ein Studium im Bereich Management and Finance – eine fachliche Qualifikation für Führungsaufgaben im Bankwesen.

Sein Weg zeigt damit auch, welche Möglichkeiten innerhalb der Bank bestehen: vom Auszubildenden bis in eine zentrale Führungsposition. Für Hartmann selbst fühlt sich dieser Weg dennoch weniger nach Karriereplan an als nach Entwicklung im eigenen Umfeld.

Einsatz fürs Gemeinwesen

Privat ist Hartmann ebenso fest in der Region verwurzelt. Er lebt mit seiner Frau Anna und zwei kleinen Söhnen (2 und 6 Jahre alt) in Stade-Klein Thun. Kennengelernt hat er seine Frau bei der Arbeit, sie ist ebenfalls Volksbankerin.

Ausgleich zum Bankalltag findet Hartmann draußen in der Natur. Er ist Jäger und engagiert sich in einem Revier in den Schwingewiesen vor den Toren der Stadt Stade. Wenn nach einem Wildunfall die Polizei anruft, fährt er auch nachts hinaus. Für ihn gehört das zur Verantwortung dazu – für Natur, Wildbestand und die Gemeinschaft.

Und so beschreibt ein Satz von Jan Hartmann wohl am besten, warum er genau hier geblieben ist: „Ich bin hier zu Hause. Das ist meine Heimat.“

Die Frau für den richtigen Dreh

Als Videografin produziert Cheyenne Skrzekowski Filme für Unternehmen und Verbände. Doch die Gründerpreis-Trägerin hat noch ein weiteres Angebot im Portfolio: Hilfe zur Selbsthilfe beim Thema Social Media. VON TOBIAS PUSCH

Unternehmen stehen heute unter wachsendem Druck, regelmäßig Inhalte für ihre Social-Media-Kanäle zu produzieren. Videos spielen dabei eine zentrale Rolle. Genau auf dieses Feld hat sich Cheyenne Skrzekowski spezialisiert: Die Unternehmerin produziert Imagefilme, Eventvideos und Social-Media-Clips für Firmen und Organisationen in der Region.

„Ich mache in erster Linie Videos für Unternehmen“, sagt sie. Ob die Inhalte später auf der Website oder in sozialen Netzwerken erscheinen, ist zunächst zweitrangig. „Im besten Fall kann man sie für beides benutzen.“

Die Grundlage für ihre Tätigkeit legte ein Studium im Bereich Kommunikationsdesign in Hamburg. Während dieser Ausbildung verlagerte sich ihr Schwerpunkt zunehmend auf Bewegtbild. „Ich habe im Studium gemerkt: Videos, das ist ja viel cooler“, sagt die Videografin.

Videoproduktion als Kerngeschäft

Der Produktionsprozess folgt einem bewährten Ablauf. Zunächst wird gemeinsam mit dem Kunden das strategische Ziel der Videos erarbeitet: Soll

das Unternehmen vorgestellt, ein Event dokumentiert oder ein Produkt präsentiert werden? Auf dieser Grundlage wird festgelegt, welche Inhalte und Szenen benötigt werden. Anschließend folgt die eigentliche Produktion. Beim Dreh entstehen die benötigten Bilder und Sequenzen vor Ort – in enger Abstimmung mit den Auftraggebern.

Der Content Campus ist eröffnet

Doch damit ist die Arbeit noch längst nicht erledigt. „Viele denken, der Dreh sei der größte Aufwand – aber die eigentliche Arbeit beginnt danach“, sagt Videografin Cheyenne. Denn in der so genannten Postproduktion wird das Material gesichtet, geschnitten und zu einer schlüssigen Geschichte montiert. Musik, Grafiken oder Texteinblendungen ergänzen den Film, bevor das fertige Video schließlich in den passenden Formaten für Website oder Social Media ausgeliefert wird.

Neben der Videografie hat sich die junge Frau inzwischen auch ein zweites Geschäftsfeld aufgebaut. Unter dem Namen Content Campus bietet sie ein Weiterbildungsformat für Unternehmen an. Hier vermittelt Videografin Cheyenne in Kleingruppen die Grundlagen der Social-Media-Kommunikation – von der Entwicklung einer Strategie über den Aufbau von Beiträgen bis hin zu Fragen der Gestaltung und des Storytellings. Der Lehrgang läuft über ein Jahr und umfasst insgesamt 24 Sessions, die als Live-Videokonferenzen stattfinden. Für ihr Konzept erhielt die 30-Jährige bereits den Gründerpreis der IHK Elbe-Weser.

Während der Treffen können die Teilnehmer ihre Fragen einbringen und konkrete Beispiele aus ihrem Unternehmensalltag besprechen. Der Wissensstand ist dabei unterschiedlich: „Manche Unternehmen stehen noch ganz am Anfang, andere nutzen Social Media bereits, möchten ihre Aktivitäten aber professionalisieren“, sagt Videografin Cheyenne.

Enge Begleitung ist inklusive

Ein wichtiger Bestandteil des Konzepts ist die Begleitung zwischen den Terminen. Teilnehmer können sich auch außerhalb der Workshops mit Fragen an Skrzekowski wenden, wenn sie Inhalte produzieren. Der Content Campus kostet 2800 Euro netto für das gesamte Jahr. Der Kurs startet immer im April. Die Gründerin versteht das Format dabei weniger als klassisches Seminar, sondern eher als kontinuierliche Begleitung im lau-



Das Gespür für den richtigen Moment: Cheyenne Skrzekowski produziert Video-Content für Social-Media-Plattformen. Foto: Struwe

fenden Kommunikationsprozess. „Ich bin im Grunde wie ein Fitness-trainer“, beschreibt sie das Prinzip: „Die Impulse und die konkrete An-

leitung kommen aus dem Kurs – die Umsetzung erfolgt dann in Eigenleistung mit meiner kontinuierlichen Unterstützung.“

Plattformen für Videos

Unternehmen, die auf Bewegtbild setzen, kommen an den Plattformen kaum vorbei:

Instagram: Die Plattform gehört weiterhin zu den wichtigsten Kanälen im Unternehmensmarketing. Besonders relevant sind kurze Videos im Format „Reels“. Sie eignen sich für Einblicke in den Arbeitsalltag, Produktvorstellungen oder kurze Unternehmensgeschichten.

TikTok ist die am schnellsten wachsende Videoplattform. Der Fokus liegt auf kurzen, oft spontanen Clips. Gerade jüngere Zielgruppen lassen sich hier erreichen. Für Unternehmen bietet die Plattform Chancen für authentische Einblicke und kreative Formate.

YouTube bleibt die wichtigste Plattform für längere Videoformate. Hier finden sich Imagefilme, Tutorials, Interviews oder Event-Dokumentationen. Viele Unternehmen nutzen YouTube außerdem als Videobibliothek für Inhalte, die auch auf Websites eingebunden werden.



SEIT 104 JAHREN

FÜR EUCH DA!

2 Unternehmen –
ein starkes Team!

hamelberg
BÜROSYSTEME

SCHULZE
Bürotechnik | Gesundes Sitzen | Büroeinrichtung

Wir bieten:

- ✓ Interaktive Medientechnik
- ✓ Druck- und Kopierlösungen
- ✓ Büromöbel
- ✓ Individuelle Büroplanungen

Sicherheit in stürmischen Zeiten

Eine Versicherung speziell für Windsurfer klingt zunächst nach einer ungewöhnlichen Idee. Für die Carl Rehder GmbH ist sie jedoch Sinnbild ihrer Arbeitsweise: Probleme erkennen – und dafür Lösungen entwickeln. VON TOBIAS PUSCH



Surfer haben teures Equipment, das unterwegs meist kaum ausreichend versichert ist. Foto: Jens Büttner/dpa

Wer mit einem vollgepackten VW-Bus zum Windsurfen fährt, hat oft mehr dabei als nur ein Brett und ein Segel. Mehrere Boards, unterschiedliche Segelgrößen, Neoprenanzüge – schnell kommen Werte von 20.000 oder 30.000 Euro zusammen. Genau aus dieser Realität heraus entstand bei Versicherungsmakler Klaus Hain die Idee für eine spezielle Police für Surfer.

Der Inhaber des Versicherungsmakler-Hauses Carl Rehder in Hittfeld entwickelte das Produkt vor circa zehn Jahren. Der Auslöser war ein Gespräch beim Surf-World-Cup auf Sylt. Hain, selbst Windsurf-affin und

regelmäßig mit der Kamera bei den Wettbewerben unterwegs, kam dort mit dem Profisurfer Vincent Langer, den er damals sponserte, ins Gespräch. Der schilderte ein Problem, das viele Sportler kennen: teures Equipment, das unterwegs kaum ausreichend versichert ist.

„Die Hausratversicherung deckt zwar einen kleinen Teil ab, aber nie-

mals die Summen, die die Surfer wirklich dabei haben“, erinnert sich Hain an die Situation. Langer habe damals schlicht gefragt: „Können wir da nicht etwas auf die Beine stellen?“

Gesagt, getan. Gemeinsam wurde überlegt, welche Risiken Surfer tatsächlich haben: Diebstahl aus Fahrzeugen, Vandalismus, Feuer oder Einbruch. Anschließend suchte Hain über Partner im Versicherungsmarkt nach einer Gesellschaft, die bereit war, ein solches Spezialprodukt umzusetzen. Am Ende entstand eine Police, die heute unter dem Namen „Surf Protect Complete“ angeboten wird.

Versichert werden kann das komplette Equipment – je nach Bedarf zwischen 5000 und 30.000 Euro – mit deutschland- oder europaweiter Deckung. Und die Nachfrage zeigt: Der Bedarf war real. Denn Surfer reisen oft mit ganzen Busladungen an Material durch Europa.

Wenn Surfbretter verschwinden

Einen ersten Versicherungsfall erlebte Hain schon kurz nach dem Start der Police. Ein junges Paar war nach Südfriemark gefahren, hatte den Bus kurz abgestellt und war essen gegangen. Als sie zurückkamen, war das Fahrzeug aufgebrochen – das gesamte Equipment verschwunden. Schaden: etwa 16.000 Euro.

„Wenn man sich so etwas mühsam zusammengespart hat, ist das natürlich ein Schock“, sagt Hain. Genau für solche Situationen sei die Versicherung gedacht. Inzwischen wurde das Produkt mehrfach weiterentwickelt. Besonders wichtig: In den ersten drei Jahren wird der Neuwert ersetzt – nicht nur der Zeitwert. Auch geografisch wurde die Police erweitert. Mittlerweile können nicht nur deutsche Surfer sie abschließen, sondern auch Sportler aus den Niederlanden, Dänemark oder Österreich. Außerdem wurde der Schutz auf weitere Wassersportarten ausgeweitet –

etwa auf Kitesurfer oder Stand-up-Paddler.

Ideen jenseits des Standards

Für Klaus Hain ist die Surfer-Versicherung allerdings mehr als nur ein Nischenprodukt. Sie steht exemplarisch für seine Arbeitsweise als Makler. Standardversicherungen wie Hausrat oder Betriebshaftpflicht ge-



Klaus Hain ist selbst Surf-Fan.

hören zwar zum Alltag – wirklich spannend werde es aber, wenn Kunden ungewöhnliche Anfragen haben.

„Ich freue mich immer, wenn jemand mit einer Idee kommt, die ein bisschen außerhalb der Reihe liegt“, sagt er. Dann beginne oft die eigentliche Arbeit: Bedarfe verstehen, mögliche Lösungen prüfen und gemeinsam mit Versicherern oder Spezialanbietern ein passendes Konzept entwickeln.

Das kann ein versichertes Surfbrett sein – oder ein Musikinstrument, das ein elfjähriger Schüler im Zug liegen lassen könnte. Auch Unternehmen wenden sich mit speziellen Risiken an den Makler aus Hittfeld. Für Hain macht genau dies den Reiz seines Berufs aus. Oder wie er es selbst formuliert: „Meine Tür ist immer offen für solche Ideen.“

MOTORRAD
HAUS

WIR SORGEN DAFÜR,
DASS DEIN TRAUM IN
ERFÜLLUNG GEHT

BIKE LEASING
bei uns im Motorradhaus in Drochtersen

BMW MOTORRAD

WERKSTRASSE 1A, 21706 DROCHTERSEN;
INFO@MOTORRADNAGEL.DE

Über 400 E-Bikes am Lager

Riesen Auswahl an Zubehör wie Helme, Taschen, Körbe

20% RABATT auf alle I:SY Fahrräder am Lager.



I:SY Adventure S10

Bosch Performance Line CX, 545 WH Akku, Federgabel

~~4.799,- €~~ **3.799,- €**



Conway Xyron S2.9

Bosch Performance Line CX, 750 WH Akku, Bosch Smarte System

~~4.699,- €~~ **3999,- €**

NEU!



Victoria Tresalo 5

Bosch Performance Antrieb, 540 WH Akku und Rücktrittbremse

2.999,- €



SUV mit Zahnriemen und Rücktrittbremse, Conway C 1.0 Belt

Bosch Performance, 800 WH Akku, 8-Gang

3.799,- €

%%%% **Viele weitere RABATTAKTIONEN ZUM SAISONSTART** %%%%

Bei uns sind Finanzierung und Leasing mit Bikeleasing, Jobrad, Mein Dienstfahrrad, Eurorad, Businessbike, Leas a Bike, Primandes und Radelnde Mitarbeiter möglich. Sollte Ihr Leasinganbieter nicht dabei sein, dann sprechen Sie uns doch gerne an!

*nicht mit anderen Rabattaktionen kombinierbar

Birkenstraße 80
21737 Wischhafen
Telefon 04770-831040
www.diercksgmbh.de

Diercks GmbH
Freude am Draußensein!

KFZ-Service . Fahrräder . Rasenmäher . Tankstelle . Autowaschanlage



Neustart nach Komplettumbau: Catharina Bröhan mit den Serviceberatern Thomas Stark (links) und Arne Wontorra in der neuen Werkstatt.

In den Zukunfts-Gang geschaltet

Die Werkstatt des Autohauses Bröhan am Standort Jork hat eine lange Geschichte. Die Substanz stammt aus dem Jahr 1963. Über Jahrzehnte wurde immer wieder angebaut: hier ein Bremsenprüfstand, dort eine zusätzliche Halle. Doch dann wurde klar, dass Stückwerk nicht mehr reicht. „Irgendwann ist da auch ein Ende – dann kannst du nicht nur Stückchen für Stückchen machen, sondern musst das Große anfassen“, sagt Geschäftsführerin Catharina Bröhan.

Alles musste weg – bis auf die Stahlkonstruktion

Statt eine neue Halle an anderer Stelle zu errichten, entschied sich das auf Volvo und Hyundai spezialisierte Unternehmen, die Werkstatt an ihrem bisherigen Platz komplett neu aufzubauen. Lediglich die Stahlkonstruktion blieb stehen – der Rest wurde neu errichtet. Alter Boden, alte Infrastruktur und die früher benötigten Lkw-Gruben verschwanden. Maßgeblich begleitet wurde der Umbau von Catharina Bröhans Vater Gerd, der inzwischen in den wohlverdienten Ruhestand eingetreten ist.

Besonders anspruchsvoll war die Bauphase selbst. Die Werkstatt wurde in zwei Bauabschnitten erneuert – während der Betrieb weiterlief. Zwischen Februar und August entstand zunächst der hintere Bereich, anschließend zog das Team um, während der vordere Teil umgebaut wurde. Eine Woche lang musste der Servicebetrieb komplett pausieren, um Werkzeuge und Arbeitsplätze umzuziehen. Danach lief die Arbeit weiter, teils unter beengten Bedingungen. „Die Hebebühnen standen so dicht, dass gerade vier oder fünf Fahrzeuge reinpassten“, erinnert sich Bröhan. Dennoch habe das Team den Umbau „richtig gut mitgemacht“.

Heute präsentiert sich der Werkstattbereich als große, offene Halle mit acht Arbeitsinseln sowie zusätzli-

Der Wandel der Autoindustrie macht vor Werkstätten nicht halt. Elektromobilität, Softwarediagnosen und neue Kundenprozesse verändern das Geschäft grundlegend.

Das Autohaus Bröhan reagiert darauf und investiert knapp zwei Millionen Euro in eine komplett erneuerte Werkstatt am Standort Jork. VON TOBIAS PUSCH

chen Diagnose- und Softwareplätzen. Fahrzeuge können dort etwa geladen oder elektronisch ausgelesen werden, ohne eine Hebebühne zu blockieren. Gleichzeitig wurde die Struktur so angelegt, dass alle Mitarbeiter in einem gemeinsamen Raum arbeiten. „Wir wollten nicht, dass jeder nur in seinem Abteil arbeitet, sondern, dass der eine sieht, was der andere macht und auch mal drüber schauen kann“, sagt Catharina Bröhan.

Energieversorgung neu gedacht

Ein wesentlicher Treiber für den Umbau ist der technische Wandel im Automobilbereich. Moderne Fahrzeuge verlangen andere Arbeitsbedingungen – von neuen Hebebühnen bis zu leistungsfähigeren Stromnetzen. Mittlerweile ist deswegen auch die Energieversorgung neu organisiert, inklusive Anschluss an die hauseigene Photovoltaik-Anlage mit 100kWp. Zudem wurde das Gebäude auch

energetisch saniert: Das Dach wurde mit einer 15 cm dicken Isolierung gedämmt. Hinzu kamen neue, wärmeverglaste Scheiben, ein computergesteuertes Heizgebläse, LED-Licht und ein isolierter Fußboden.

Derweil verändern sich auch die Werkstattprozesse. Das zeigt sich auch in der neuen Direktannahme. Kunden können dort gemeinsam mit einem Serviceberater ihr Fahrzeug begutachten und mögliche Reparaturen direkt besprechen.

Mit der neuen Halle wächst also nicht nur die Fläche, sondern auch die Komplexität der Arbeit. Moderne Fahrzeuge bringen deutlich mehr Software und Elektronik mit sich. Fehleranalysen, Updates oder Diagnosen gehören heute genauso zum Alltag wie klassische Reparaturen.

Zum Konzept gehört außerdem die erneuerte Waschanlage für Pkw und Kleintransporter. Sie ist nun von der Straße aus sichtbar. Für das Autohaus ist sie nicht nur Teil der inter-

nen Abläufe, sondern zugleich ein zusätzlicher Service.

Permanente Weiterbildung

Für die Mitarbeitersuche bedeutet die neue Fahrzeugwelt ebenfalls eine gewisse Veränderung. Neben Mechanikern sind auch Spezialisten für Diagnosetechnik und Hochvoltssysteme gefragt. Der Umbau zeigt damit, wie stark sich das Werkstattgeschäft verändert hat. Wo früher geschraubt wurde, gehören heute Daten und Technologie zum Alltag.

Gleichzeitig bleibt der Bedarf an klassischen Fachkräften hoch. „Tatsächlich können wir noch ein, zwei Mechaniker gebrauchen“, sagt Catharina Bröhan.

Die dritte Generation

Die Wurzeln des Autohauses Bröhan reichen bis ins Jahr 1953 zurück: Am 21. Juni eröffnete Kfz-Meister Werner Bröhan in einer Kellergarage am Obstmarschenweg in Jork-Königreich eine kleine Werkstatt – der Startpunkt der Unternehmensgeschichte.

Der schnelle Zuspruch führte bereits 1955 zum Umzug in größere Räume. 1963 folgte der Neubau am heutigen Standort in der Königreichsstraße. 1992 übernahm Sohn Gerd das Unternehmen. Seit 1995 ist Bröhan Volvo-, seit 2003 zudem Hyundai-Vertragspartner. Die Filiale Stadewiepenkathen wurde 1998 bezogen. Einen wichtigen Schritt markiert das Jahr 2013: Mit Catharina Bröhan, der Enkeltochter des Gründers, stieg die mittlerweile dritte Generation in das Unternehmen ein.



Das Autohaus Bröhan ist seinem Standort treu geblieben. Foto: Pusch

Mehr Frauenpower in Führungspositionen

„Ein Unternehmen ist immer auch ein Abbild der Gesellschaft“, sagt Naby Oberbeck, Personaldirektorin der Kreissparkasse Stade. In den Führungsetagen spiegelt sich das nicht überall wider: Die Männer-Quote in Führungspositionen liegt in Deutschland bei 71 Prozent. Wie Unternehmen gegensteuern können. VON RAINER THUMANN

Frau Oberbeck, Frauen stellen in vielen Unternehmen inzwischen einen großen Teil der Belegschaft. Wie ist das bei Ihnen in der Kreissparkasse Stade?

Oberbeck: Bei uns stellen Frauen sogar die Mehrheit. Von fast 370 Mitarbeitenden sind etwa zwei Drittel Frauen. Wenn man allerdings die Vollzeitkapazitäten betrachtet, relativiert sich dieses Bild ein wenig, weil viele Frauen in Teilzeit arbeiten. Auch bei uns gilt: Je höher die Hierarchieebene, desto geringer der Frauenanteil.

Wie zeigt sich das konkret in den Führungsebenen?

Oberbeck: Auf der mittleren Führungsebene – also bei Team-, Gruppen- und Filialleitungen – sind Frauen bei uns bereits stark vertreten. Die Direktionsebene ist noch deutlich männlich geprägt: Dort stehen aktuell 3 Frauen 15 Männern gegenüber. Im Vorstand gibt es bislang noch keine Frau.

Woran liegt das aus Ihrer Sicht?

Oberbeck: Personalstrategien, die wir heute definieren, zeigen erst in einigen Jahren ihre volle Wirkung. Uns allen wurde jahrelang ein heute veraltetes Verständnis von Führung eingeprägt, dem viele Frauen und Männer noch unbewusst folgen. Zu Führung gehört heute neben Fachkenntnis und Übernahme von Verantwortung auch Kommunikation, Wissenstransfer, Dialog auf Augenhöhe, Wertschätzung – Eigenschaften, die eher Frauen nachgesagt werden. Die Vereinbarkeit von Beruf und Familie ist oft entscheidend. Denn Führung in Teilzeit ist noch herausfordernder.

Welche Ziele hat sich Ihre Sparkasse gesetzt, um mehr Frauen in Führung zu bringen?

Oberbeck: Seit dem 1. Januar 2026 haben wir eine klare Zielgröße in unserer Personalstrategie definiert: Wir möchten einen Frauenanteil von mindestens 40 Prozent in Führungspositionen erreichen. Dieses Ziel wurde vom Verwaltungsrat beschlossen und ist bei uns strategisch verankert.

Welche konkreten Maßnahmen setzen Sie dafür um?

Oberbeck: Bei der Entwicklung jeder Stellenausschreibung stellen wir uns die Frage, ob die Aufgabe auch mit reduzierter Arbeitszeit möglich ist. Wir formulieren Ausschreibungen bewusst so, dass wir Frauen ausdrücklich ermutigen, sich zu bewerben. Bei



Die Vereinbarkeit von Beruf und Familie ist oft entscheidend, sagt Naby Oberbeck, Personaldirektorin der Kreissparkasse Stade. Foto: Markus Münch

der Zielerreichung haben wir „Soft Skills“ verankert, weil diese sozialen Kompetenzen für erfolgreiche Führung höchst relevant sind. Es kommt nicht mehr nur auf Zahlen, Daten und Fakten an, sondern daneben auch auf das Miteinander, auf das wir Wert legen.

Neben strukturellen Maßnahmen – wie unterstützen Sie Frauen in ihrer Entwicklung?

Oberbeck: Wir setzen stark auf Coaching und persönliche Entwicklung. Neue Führungskräfte müssen bei uns bei Arbeitsantritt Führungscoachings in Anspruch nehmen, damit wir alle mit einem gleichen Führungsverständnis arbeiten. Außerdem bieten wir freiwillige interne und externe Einzelcoachings an.

Sie planen auch ein Frauennetzwerk. Was versprechen Sie sich davon?

Oberbeck: Das Netzwerk befindet sich derzeit im Aufbau. Unser Ziel ist es, Frauen in Führungspositionen

und mit Führungspotenzial stärker miteinander zu vernetzen. Austausch, gegenseitige Unterstützung und sichtbare Vorbilder spielen eine große Rolle, wenn es darum geht, den nächsten Karriereschritt zu wagen.

Ein weiteres Stichwort ist „Jobsharing“. Funktioniert Führung in Teilzeit tatsächlich?

Oberbeck: Wir haben im vergangenen Jahr erstmals eine Führungsposition im Jobsharing besetzt. Zwei Frauen teilen sich dabei eine Gruppenleitung. Das funktioniert grundsätzlich gut, erfordert aber mehr Abstimmung, etwa bei Übergaben. Mit einer Vollzeitkapazität für die Stelle liegen wir bei Jobsharing eher bei 1,2 Vollzeitkapazitäten. Führung in Teilzeit kann also auch organisiert werden.

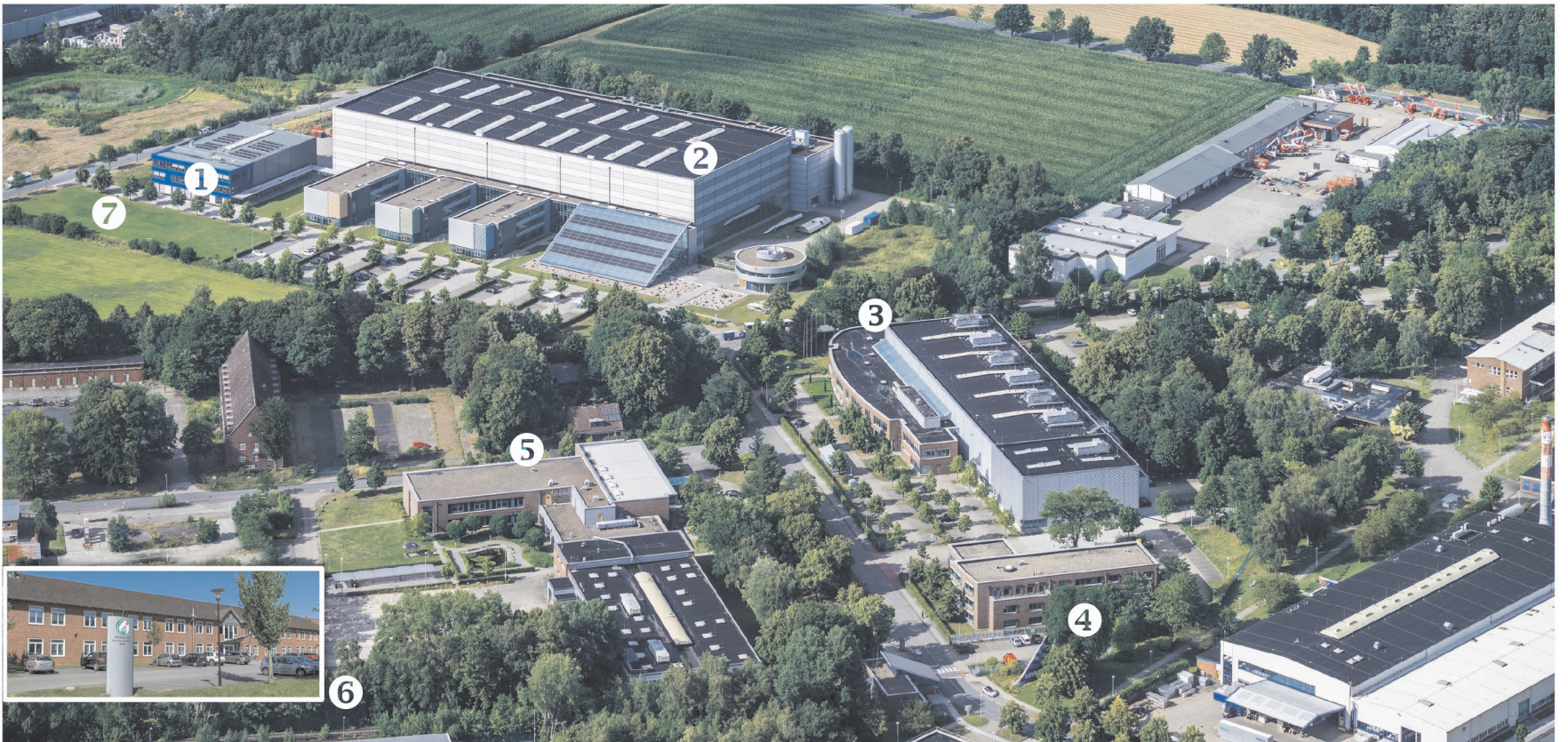
Hat sich die Haltung gegenüber weiblichen Führungskräften in den letzten Jahren aus Ihrer Sicht verändert?

Oberbeck: Definitiv. Ich erlebe heute

eine deutlich größere Offenheit für Diversität. Gleichzeitig wächst das Bewusstsein dafür, dass gemischte Führungsteams Vorteile für Leistungsfähigkeit, Innovationsfähigkeit und Mitarbeiterbindung haben. Unterschiedliche Perspektiven – analytische für Männer und kommunikative oder soziale für Frauen – ergänzen sich und führen oft zu besseren Entscheidungen.

Ihr Blick in die Zukunft: Wann wird das Thema „Frauen in Führung“ überflüssig sein?

Oberbeck: Idealerweise dann, wenn es selbstverständlich geworden ist. Wenn Frauen und Männer gleichermaßen Führungsverantwortung übernehmen – unabhängig von Lebensmodell oder Arbeitszeit. Dafür brauchen wir Flexibilität bei Strukturen, Arbeitszeitgesetzen, dem Tarifvertrag für den Öffentlichen Dienst (TVÖD) und gute Rahmenbedingungen für Familien. Dann wird sich die Diskussion irgendwann ganz von selbst erledigen.



Ein Blick auf die Gebäude der Stadt Stade Beteiligungsgesellschaft. 1. Sitz aller Gesellschaften, 2. Forschungszentrum CFK NORD, 3. Technologiezentrum, 4. Dienstleistungszentrum, 5. Composite Campus, 6. Gründungs- und Innovationszentrum, 7. Zukünftiges H2AM Stade. Martin Elsen www.nord-luftbilder

Wo Innovation möglich wird

Stadt Stade Beteiligungsgesellschaft – Zukunftsgestalter für den Wirtschaftsstandort

Es dürfte nur noch eine Frage von wenigen Jahren sein, bis die vorerst letzte Masche im Autobahnnetz Hamburg Süd geknüpft ist und die Autobahn A26 Stade direkt an die A7 anbindet. Dann, so heißt es von vielen Seiten, beginnt eine neue Ära für den Wirtschaftsstandort. Dass diese Entwicklung vor Ort keine Überraschung ist, zeigen die Aktivitäten der städtischen Beteiligungsgesellschaft, die vom langjährigen ehemaligen Leiter der Wirtschaftsförderung, Thomas Friedrichs, geführt wird. Ein Blick auf die Agenda belegt: Die Stader haben sich vorbereitet, um die bevorstehenden Entwicklungschancen bestmöglich zu nutzen.

Friedrichs ist Geschäftsführer der Stadt Stade Beteiligungsgesellschaft mbH, einer Holding, unter deren Dach fünf separate Kommanditgesellschaften aufgeführt sind, die teilweise schon seit Jahren existieren. Thomas Friedrichs: „Dabei ergeben sich immer wieder neue Herausforderungen – beispielsweise bei der CFK NORD Anlagengesellschaft. Wir sind Eigentümerin der Hallen und Labore für die Forschungseinrichtungen, die mit Kohlenstoffaserverbundstoffen arbeiten.“ Das sei wegen der erforderlichen Klimatisierung so energieintensiv, dass man im Falle einer Gasmangellage in Folge des Ukraine-Kriegs möglicherweise abgeschaltet worden wäre. „Unsere Aufgabe ist es nun, die Wärme- und Kälteerzeugung im Forschungszentrum von Gas auf Strom umzustellen – ein Millionen-

projekt. Das machen wir aber nicht allein, sondern gemeinsam mit den Stadtwerken Stade.“

Die CFK NORD Betriebsgesellschaft ist für den Betrieb des Bestandsgebäudes zuständig und kümmert sich zugleich um den vor kurzem fertiggestellten Erweiterungsbau. Die Composite Campus Stade ist Betreiberin des Gebäudes in der Airbus-Straße 6. Hier sind unter anderem ein Teil der Airbus-Ausbildung und die BBS Buxtehude untergebracht.

Gründungs- und Innovationszentrum

Abseits von der Kohlefaser hat Friedrichs eine weitere Gesellschaft aufgebaut, die das GIS betreibt. Das Kürzel GIS steht für Gründungs- und Innovationszentrum Stade, eine Einrichtung, die seit 20 Jahren in einem der alten Kasernengebäude untergebracht ist. Friedrichs und sein Team unterstützen hier Gründungswillige

bei den ersten Schritten in die Selbstständigkeit und bieten passende Räume sowie weitere Infrastruktur zum Start an.

Fehlt noch die Nummer fünf der Kommanditgesellschaften: die Projektentwicklung Stade. Sie wurde 2003 gegründet und hatte zunächst die Aufgabe, das Technologiezentrum im Stader Industriegebiet Ottenbeck zu bauen. 2022 wurde das Gebäude erweitert. Der Handlungsrahmen der Projektentwicklung Stade hat sich aber verändert und erweitert.

So kamen der Bau und der Betrieb des Dienstleistungszentrums Stade hinzu sowie völlig neue Vorhaben, die etwas über das Potenzial des Wirtschaftsstandortes aussagen. So kümmert sich die Gesellschaft um die Entwicklung des geplanten Gewerbe- und Surfparks als Erschließungsträger, um die Vermarktung von Gewerbeflächen und die Vorbereitung des 16 Hektar großen Gewerbegebiets chemcoastpark Süd.

24 Millionen Euro für das H2AM

Und dann wären da noch zwei andere Projekte. Zum einen: Planung und Bau des H2AM – das Innovations- und Technologiezentrum für Wasserstoffanwendungen speziell in der Luft- und Schifffahrt in Kooperation mit Hamburg, Bremen/Bremerhaven und dem Bund, der den Aufbau von insgesamt vier Standorten in Deutschland mit 290 Millionen Euro fördert. 24 Millionen davon fließen nach Stade. 10 Millionen Euro davon werden in ein neues Gebäude neben dem CFK NORD investiert. Integriert werden Flächen, die als Teil des Förderprogramms „Zukunftsregion Süderelbe“ gemeinsam mit der Süderelbe AG für die MINT-Ausbildung von jungen Menschen geschaffen werden. Zum anderen: Umsetzung des „Innovations- und Wissenschaftsparks (IWP) in der Metropolregion Hamburg“. Auch hier steht Zusammenarbeit im Vordergrund, denn beteiligt sind Hamburg, Wismar, Schwerin, Geesthacht und Heide.

„Die Konstruktion der Stadt Stade Beteiligungsgesellschaft ist auf den ersten Blick komplex, aber organisch gewachsen“, sagt Friedrichs. „Sie hat den Vorteil, dass die Stadt Projekte in einem fast privatwirtschaftlichen Rahmen umsetzen kann. Zwar müssen wir zum Beispiel das öffentliche Vergaberecht beachten, können aber flexibel und schnell sein. Das hat sich bereits mehrfach bewährt und ist somit ein gutes Instrument für zukünftige Vorhaben.“ (top)



CFK-Anwendungen, Gewerbeflächen, Wasserstoff-Innovationen, Büros für Gründer: Der Standort Stade bietet dank seiner Beteiligungsgesellschaft ein breites Portfolio für Unternehmen, die sich – gern auch mit innovativen Ideen – in der Stadt niederlassen wollen. Erstkontakt für Interessierte über:

Thomas Friedrichs

Geschäftsführer der Stadt Stade Beteiligungsgesellschaft
Telefon: 04141 541 03 21
Mail: friedrichs@projektentwicklung-stade.de

Mit E-Bikes auf Erfolgskurs

Die Diercks GmbH mit Sitz Hamelwördenmoor in der Gemeinde Wischhafen gehört zu den größten Fahrradhändlern im Landkreis Stade und hat Kunden zwischen Cuxhaven und dem Alten Land. Der Grund: eine Riesenauswahl an Rädern und ein perfekter, schneller Service.

VON PETER VON ALLWÖRDEN

Das wir all das wirklich bieten, hat sich trotz unserer eher abgelegenen Lage im gesamten Untereimeraum herumgesprochen“, weiß Juniorchef Henning Diercks, der gemeinsam mit seinem Vater Ingo das Geschäft leitet. „Unseren guten Service und unsere Markenvielfalt wissen unsere Kunden zu schätzen“, sagt der Senior. Und selbst Opa Johannes hilft mit seinen 86 Jahren gelegentlich noch bei den Auslieferungen mit. „Das sind die Vorteile eines Familienbetriebes“, sagt Henning Diercks, dessen Frau Katrin die Büroarbeit erledigt.

400 E-Bikes auf Lager

Der Schwerpunkt des Unternehmens ist der Fahrradhandel. Und Fahrradhandel bedeutet heute vor allem Handel mit E-Bikes: „Die Nachfrage nach Rädern ohne Motor geht gegen Null. Selbst junge Leute und Jugendliche wollen E-Bikes“, sagt der Junior, der hauptsächlich für den Verkauf zuständig ist. So berichtet er nicht ohne Stolz über seine riesige Auswahl an elektrischen Markenrädern: 200 stehen allein in der Ausstellungshalle, weitere 200 hat er im Lager.

E-Bikes haben enorme Zuwachsraten. Und die Diercks GmbH hat das rechtzeitig erkannt, die Weichen gestellt und ihren E-Bike-Bestand massiv erhöht. Einen weiteren Schub für



Zwei Generationen leiten das Geschäft: Henning (links) und Ingo Diercks. Fotos: Privat/von Allwörden

E-Bikes haben die Leasingmöglichkeiten gebracht. Wer das Leasing über seinen Arbeitgeber abwickelt, kann das Rad zu günstigen Konditionen finanzieren und nach Ablauf von drei Jahren zum Restwert von knapp 15 bis 20 Prozent des Ursprungspreises übernehmen. „Viele verkaufen dann das Rad und leasen erneut“, weiß Henning Diercks.

Große Werkstatt und Shop

Am Ende profitieren der Handel und Hersteller davon, weil sich der Absatz erhöht. Die Diercks GmbH arbeitet mit allen namhaften und seriösen Leasingpartnern zusammen. Auch ein eigener großer Shop mit einer breiten Auswahl an Zubehör wie Helme, Taschen und Ähnliches gehört zum Betrieb.

Diercks haben nicht nur eine große Ausstellungshalle, sondern auch eine



Mehr Infos? Einfach QR-Code scannen.

große Werkstatt für Räder. Sechs Mitarbeiter arbeiten dort – darunter ist auch ein Auszubildender in dem relativ neuen Beruf des Fahrrad-Mechatronikers. In der Werkstatt werden übrigens auch Reparaturen von Garten- und Kleinmotorgeräten erledigt.

Rasenmäher und Autowaschhalle

Die Diercks haben rechtzeitig ihre ursprüngliche Schmiede umgestellt. Der Handel mit Rasenmähern, Ra-

sentracks und anderen Kleingeräten für den Garten wurde zu einem weiteren Schwerpunkt ausgebaut. Hier sind vor allem Mähroboter im Trend. Eine Tankstelle und eine Autowaschhalle gehören schon lange zum Betrieb.

Schnelligkeit bei Reparaturen zählt

Die beiden Geschäftsführer der Diercks GmbH sind davon überzeugt, dass der gute Ruf und die gute Arbeit am Ende zählen. Dazu gehört auch Schnelligkeit bei Reparaturen und Inspektionen. Die Kunden bekommen ihr Fahrrad nach drei bis vier Tagen wieder zurück. „Und wir rechnen nicht jeden kleinen Handschlag ab, sondern bieten den Kunden faire Preise“, ergänzt Ingo Diercks, dessen Ehefrau Eveline ebenfalls im Shop und Büro tätig ist. Die Zufriedenheit der Kunden sei das Erfolgsprinzip, mit dem sie seit fast 60 Jahren ihren Betrieb führen.

Neue App bündelt Aktionen und Angebote

Seit Kurzem hat die Diercks GmbH ihre eigene App, in der Nutzerinnen und Nutzer in Zukunft aktuelle Aktionen, Rabatte und Angebote auf einen Blick finden. Ein praktischer Begleiter für alle, die nichts mehr verpassen möchten.

Am Ostersonntag, 4. April, veranstaltet das Unternehmen einen Tag der offenen Tür. Zwischen 10 Uhr und 17 Uhr können dann E-Bikes zur Probe gefahren werden. Es gibt Bratwurst, Getränke und Kuchen.



Riesenauswahl: Die Firma Diercks aus Wischhafen hat 400 Elektroräder und auch viele Jugendräder auf Lager.



Ein Zubehör-Shop ergänzt das Angebot des Fahrradhändlers. Auch hier ist die Auswahl groß.



Direkt am Wasser des Stader Stadthafens, in den vorderen beiden Gebäuden, hat die Steuerberatungskanzlei Gooßen & Heuermann ihren Sitz. Foto: Elsen

Langfristig sicher am Steuer

Mehr Bürokratie, steigender Beratungsbedarf und Fachkräftemangel: Die Steuerberatungskanzlei Gooßen & Heuermann aus Stade hat das erkannt und setzt auf starke Ausbildung, strategische Beratung und mitdenkende Mandantenbetreuung. VON RAINER THUMANN

Allein der Blick aus dem Besprechungsraum ist den Besuchern wert. Große Fenster geben den Blick frei auf den Stadthafen von Stade – auf Wasser, Masten und die ruhige Bewegung der Boote. Im Raum selbst unterstreichen zwei alte Steuerräder historischer Schiffe den maritimen Charakter. Ein passendes Bild für die Arbeit der Steuerberatungskanzlei Gooßen & Heuermann: Auch hier geht es darum, den richtigen Kurs zu halten, selbst wenn wirtschaftliche und steuerpolitische Gewässer rauer werden.

Vor 33 Jahren hat Steuerberater Rigo Gooßen die Kanzlei übernommen. Heute gehört das Unternehmen zu den größten Playern im Steuerberatungsgeschäft zwischen Hamburg und Bremen. Mehr als 70 Mitarbeiter arbeiten inzwischen für Mandanten aus unterschiedlichsten Branchen – vom produzierenden Gewerbe über Handel und Dienstleistungen bis hin zum besonderen Schwerpunkt in der Schifffahrtsbranche.

„Wir begleiten viele unserer Mandanten schon über Jahrzehnte“, sagt Gooßen. „Da wächst ein großes Ver-

trauen. Man kennt die Unternehmen, ihre Familien, ihre Geschichte und kann dadurch sehr viel gezielter beraten.“

Immer mehr Vorgaben: Für die Mandanten den Überblick behalten

Die Anforderungen an Steuerberater haben sich in dieser Zeit deutlich verändert. Klassische Aufgaben wie Buchhaltung, Jahresabschlüsse oder Steuererklärungen gehören weiterhin zum Alltag. Doch das Beratungsfeld ist erheblich breiter geworden. Unternehmen erwarten zunehmend strategische Unterstützung – etwa bei Investitionsentscheidungen, bei der Strukturierung ihres Betriebs oder bei der Vorbereitung von Unternehmensnachfolgen.

„Viele Unternehmer wollen frühzeitig wissen, wie sie ihre Firma sicher in die nächste Generation führen können“, erklärt Gooßen. „Und dabei spielt auch die rechtzeitige Vorbereitung auf die Erbschaftsteuer eine große Rolle.“

Gleichzeitig erschwert die zunehmende Bürokratisierung die tägliche

Arbeit erheblich. Neue Dokumentationspflichten, ständig veränderte steuerliche Regelungen und komplexe Vorgaben sorgen für zusätzlichen Aufwand – sowohl für Unternehmen als auch für Steuerberater. „Die Bürokratie wird leider immer mehr statt weniger“, sagt Gooßen. „Wir investieren sehr viel Zeit, um für unsere Mandanten den Überblick zu behalten.“

Organisatorisch ist die Kanzlei mit vier Standorten in Wischhafen, Drochtersen, Jork und Stade breit aufgestellt. Jeder der fünf Partner betreut einen festen Mandantenstamm und ist persönlicher Ansprechpartner für die jeweiligen Unternehmen. Neben den Partnern arbeiten weitere angestellte Steuerberater im Team.

Thilo Gooßen als fünfter Partner in der Kanzlei neu an Bord

Neu in der Partnerschaft ist der 33-jährige Steuerberater Thilo Gooßen. Er hat in Hamburg studiert, eine klassische Ausbildung absolviert und ist neben seinem Vater Rigo Gooßen, Hans-Ulrich Heuermann, Jan Albers und Sven Littek inzwischen als fünfter Partner in die Kanzlei eingetreten. Für das Unternehmen ist das auch ein Schritt in der langfristigen Weiterentwicklung der Führungsebene.

Eine der größten Herausforderungen bleibt die Personalsituation. Der Fachkräftemangel macht sich auch in der Steuerberatung deutlich bemerkbar. Gooßen & Heuermann setzt deshalb seit Jahren konsequent auf eige-

ne Ausbildung. In diesem Jahr haben vier Auszubildende ihre Ausbildung erfolgreich abgeschlossen, gleichzeitig beginnen jedes Jahr drei neue Azubis ihre Laufbahn in der Kanzlei.

Viele Mitarbeiter stammen aus der Region rund um Stade. Die Kanzlei gilt seit langem als verlässlicher Ausbildungsbetrieb. „Wir wollen junge Menschen hier ausbilden und ihnen langfristige Perspektiven bieten“, sagt Gooßen. „Kompetente Mitarbeiter zu haben, ist das Wichtigste überhaupt.“

Auch der Standort trägt zur besonderen Atmosphäre bei. Die exponierte Lage am Alten Hafen verbindet modernes Arbeiten mit maritimem Flair. Ein Umfeld, das nicht nur bei Mitarbeitern, sondern auch bei Mandanten Eindruck hinterlässt. Der Blick aufs Wasser erinnert dabei fast symbolisch an die Aufgabe der Steuerberater: Orientierung geben und wirtschaftliche Entwicklungen frühzeitig einordnen.

Dass Kanzleigründer Gooßen über die Region hinaus bekannt ist, hat auch einen sportlichen Hintergrund. Neben seiner beruflichen Tätigkeit engagiert er sich seit Jahren im Fußball und ist Präsident des erfolgreichen Regionalligisten SV Drochtersen/Assel.

Im Mittelpunkt steht jedoch weiterhin die Arbeit für die Unternehmen der Region. „Unsere Mandanten erwarten heute mehr als nur Zahlen“, sagt Gooßen. „Sie wollen jemanden, der mitdenkt, Entwicklungen einschätzt und ihnen hilft, langfristig sicher zu steuern.“ ■

EINE NEUE ÄRA DER FAHRFREUDE.

DER NEUE BMW iX3.



Freude am Fahren

Abbildung zeigt Sonderausstattungen.



JETZT BEI UNS.

Der neue BMW iX3 hebt vollelektrische Fahrfreude auf das übernächste Level. Die neue BMW eDrive Technologie der 6. Generation, seine beeindruckende Reichweite und innovative Ladeintelligenz eröffnen neue Freiräume für elektrisches Fahren – effizient, souverän und mit unverwechselbarem BMW Gefühl. Entdecken Sie die Zukunft elektrischer Fahrfreude und vereinbaren Sie Ihre persönliche Probefahrt.

BMW iX3 50 xDrive: LED-Scheinwerfer, M Sportpaket Pro, BMW Digital Key Plus, BMW Intelligent Personal Assistant, Klimaautomatik mit 2-Zonenregelung, Sitzheizung für Fahrer und Beifahrer, Driving Assistant Plus, Laden per Fernzugriff u.v.m.

Leasingbeispiel der BMW Bank GmbH: BMW iX3 50 xDrive

Anschaffungspreis:	85.720,00 EUR
Leasingsonderzahlung:	10.000,00 EUR
Laufleistung p. a.:	10.000 km
Laufzeit:	48 Monate

48 monatliche Leasingraten à:
Gesamtpreis:

898,07 EUR
53.107,36 EUR

Ein unverbindliches Leasingbeispiel der BMW Bank GmbH, Lilienthalallee 26, 80939 München. Stand 02/2026. Alle Preise inkl. der gegebenenfalls gesetzlich anfallenden Umsatzsteuer. Nach den Leasingbedingungen besteht die Verpflichtung, für das Fahrzeug eine Vollkaskoversicherung abzuschließen.

Zzgl. 1.290,00 EUR für Zulassung, Transport und Überführung.

BMW iX3 50 xDrive: Energieverbrauch kombiniert: 17,9–15,1 kWh/100 km (WLTP); CO₂-Emissionen kombiniert: 0 g/km (WLTP); Elektrische Reichweite: 678–805 km (WLTP); CO₂-Klasse(n): A | Die Informationen erfolgen gemäß der Pkw-Energieverbrauchskennzeichnungsverordnung. Die angegebenen Werte wurden nach dem vorgeschriebenen Messverfahren WLTP (Worldwide harmonised Light-duty vehicles Test Procedures) ermittelt.

May & Olde

Der Mensch machts!

12x im Norden
– und immer für Sie da.

Mehr erfahren
www.mayundolde.de



Wo sich die Wirtschaft trifft

NEUJAHRSEMPFANG DER IHK



Mehr als 900 Gäste, ein dichtes Programm und ein Thema, das den Nerv der Zeit traf: Beim Neujahrsempfang der IHK Elbe-Weser im Stadeum in Stade ging es um Ordnung und Unordnung als Triebkräfte von Wirtschaft und Gesellschaft. Stargast auf dem Podium war der aus Zeven stammende LinkedIn-Mitgründer Konstantin Guericke (Foto rechts). Begrüßt wurde er von IHK-Präsident Sebastian Vossmann (Foto links). Fotos: Joerg Struwe, Picseweb.de



GEWERBEVERBUND APENSEN: POLITISCHE FRAGESTUNDE



Sie ist erst seit etwa einem Jahr Abgeordnete des Bundestags – doch bei der Fragestunde des Gewerbeverbands Apensen präsentierte sich Vanessa Zobel (CDU) bereits wie eine alte Häs in und baute gleich Verbindung zu den 50 Anwesenden auf. Die vorab bei den Mitgliedern gesammelten Fragen stellte ihr B&P-Redaktionsleiter Tobias Pusch in den Räumen der Zentrale der Bäckerei Schrader. Fotos: Katharina Bodmann

FRÜHJAHRSEMPFANG DER SPARKASSE LÜNEBURG



Zahlreiche Gäste aus Politik, Wirtschaft und Gesellschaft nutzten den Frühjahrsempfang, um sich über aktuelle Themen auszutauschen und ihr Netzwerk zu stärken. Vorstandsvorsitzende Janina Rieke hob die Bedeutung des persönlichen Austauschs in Zeiten des Umbruchs hervor. Als Redner trat Knut Kircher, Deutschlands oberster Schiedsrichter, vor die Mikrofone und sprach über Entscheidungsfindung unter unsicheren Bedingungen.

Fotos: Sparkasse



NEUJAHRBRUNCH DER SÜDERELBE AG



„Stoof Mudders Kroog“ im Freilichtmuseum am Kiekeberg war der Austragungsort des Neujahrbrunch der Süderelbe AG. Im Mittelpunkt stand der Impulsvortrag von Dieter van Acken, „Botschafter“ von Ahaus, der digitalsten Stadt Deutschlands. Dort ist Digitalisierung nicht ein abstraktes Zukunftsprojekt, sondern ein praktisches Mittel, um Angebote zu sichern, Prozesse zu vereinfachen und Lebensqualität zu erhalten. Ebenfalls mit dabei: Eine echte Schornsteinfegerin als Glücksbringerin. Fotos: Gina Kühn/Vertelln



GEWERBEFORUM BUXTEHUDE



Zirkuläres Wirtschaften kann sich durchsetzen - wenn es Unternehmen Geld einbringt. Das ist die Erkenntnis aus dem 6. Gewerbe-Forum, bei dem es viel um Netzwerken ging. Veranstalter dieses Forums sind die Wirtschaftsförderung und die Stabsstelle Nachhaltige Entwicklung der Stadt Buxtehude in Zusammenarbeit mit dem Wirtschaftsverein Buxtehude. Knapp 100 Besucherinnen und Besucher, überwiegend Unternehmer aus Buxtehude und Umgebung, nahmen an dem Vortragsabend in der Hochschule 21 teil. Fotos: Sulzyk



DIE BUSINESS-TERMINE DER KOMMENDEN MONATE

APRIL

- 09.: Buchholzer Wirtschaftsrunde – Unternehmerfrühstück
 09.: Verein Lüneburger Kaufleute – Ladies Night
 09.: Wirtschaftsförderung Lüneburg – 6. Startup-Meetup
 13.: IHK Lüneburg-Wolfsburg – KI-Fahrplan für mittelständische Unternehmen
 14.: Arbeitgeberverband Lüneburg: Praxis & Recht – Unternehmerpflichten. Mit Rechtsanwältin Anna Rypalla
 14.: Buchholzer Wirtschaftsrunde – Unternehmensbesichtigung bei McDonald's
 14.: IHK Lüneburg-Wolfsburg – Export- und Zollabwicklung EU und Drittländer
 14.: IHK Elbe-Weser – Nachfolgeabend
 15.: HK Hamburg – Handelskammer on Tour – Speicher am Kaufhauskanal, Harburg
 15.: Wirtschaftsförderung Landkreis Harburg: Digitaler Fördermittelsprechtag für Unternehmen im Landkreis Harburg
 16.: Wirtschaftsverein für den Hamburger Süden – WV Info: Fachkräfte gewinnen, entwickeln und binden
 16.: Wirtschaftsverein Buxtehude – Unternehmerfrühstück: Wenn Kultur und Wirtschaft gemeinsam Zukunft gestalten. Mit Hasko Witte
 18.: Sympathisches Harsefeld – Gewerbeschau Harsefelder Erlebnismesse
 21.: Wirtschaftsforum Stade – Unternehmensbesuch bei Stadur in HH
 22.: Wirtschaftsverein für den Hamburger Süden – HY-NOON meets Forum-Wasserstoff
 22.: IHK Elbe-Weser – Verleihung des Gründungspreises
 30.: Handwerkskammer Braunschweig-Lüneburg-Stade – Azubi-Wheel-Dating in Lüneburg

MAI

- 05.: Wirtschaftsförderung Landkreis Stade – KI-Boost für Ihr Unternehmen
 06.: Süderelbe AG/Wirtschaftsverein für den Hamburger Süden – Start-up Pitch bei der Tutech Innovation GmbH

- 06.: Logistik-Initiative – 9. MetroLog-Konferenz, Stade
 07.: Arbeitgeberverband Lüneburg – Umgang mit Extremismus am Arbeitsplatz. Mit Monique Lutermann (Beraterin für Recruiting und Arbeitgeberattraktivität) und Susanne Kulbars (Rechtsanwältin)
 07.: Fachkräftebündnis Elbe-Weser – Fachkräftekonferenz
 12.: Buchholzer Wirtschaftsrunde – Golfturnier
 19.: Wirtschaftsverein für den Hamburger Süden – 14. Wirtschaftskonferenz für den Hamburger Süden – Wirtschaft trifft Politik und Verwaltung
 19.: Unternehmerinnen Nordheide – Netzwerkaustausch
 20.: IHK Lüneburg-Wolfsburg – Warenursprung und Präferenzen/Lieferantenerklärungen

JUNI

- 02.: Handwerkskammer Braunschweig-Lüneburg-Stade – Fördermittelsprechstunde: INQA-Coaching für KMU
 03.: Arbeitgeberverband Lüneburg – Seminar Talentmanagement. Mit Sofija Berger (Beraterin für Personal- und Organisationsentwicklung)
 03.: Wirtschaftsverein für den Hamburger Süden – MINT Experience Day 2026
 05.: Handwerkskammer Braunschweig-Lüneburg-Stade – Frühstück für Ausbilderinnen und Ausbilder in Stade
 11.: IHK Lüneburg-Wolfsburg – Lieferantenerklärungen
 11.: Foodcluster Hamburg – Aktuelles aus der Welt des Lebensmittelrechts 2026
 24.: IHK Elbe-Weser – Webinar Grundlagen der Cybersicherheit für KMU
 29.: IHK Lüneburg-Wolfsburg – Praktische Abwicklung von Exportgeschäften
 30.: Verein Lüneburger Kaufleute – Sommerausflug 2026

Bei den meisten Events ist eine Anmeldung erforderlich. Bitte informieren Sie sich rechtzeitig beim jeweiligen Veranstalter über die Teilnahmebedingungen.

Möchten Sie mit Ihrem Event in unserem Kalender erscheinen? Dann schicken Sie Ihre Termine für den Zeitraum Juli bis September 2026 bis zum 15. Juni an die Adresse termine@business-people-magazin.de

HANSE  KRAFT
Stade

DAMPF, STROM, WÄRME,
BIOGENES CO₂ –
ENERGIE,
DIE TRANSFORMIERT



Besuchen Sie uns auf:
www.hansekraft-stade.de

Wirken Sie dem
Fachkräftemangel
entgegen

Wir beraten Sie gern:

- ✓ Nachhaltige Absicherung ihrer Arbeitnehmer
- ✓ Steigerung der Attraktivität als Arbeitgeber



CARL REHDER GMBH
Versicherungsmakler

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

BUSINESS&PEOPLE

Das Wirtschaftsmagazin für die Süderelbe-Region

Titelthema

Unter Strom

Wie gelingt die Energiewende in der Süderelbe-Region?

Special

Kraftzentrum Landkreis Stade

Was die Unternehmen hier so stark macht!

Die nächste
Ausgabe von
Business & People
erscheint
ab 27. Juni 2026

Wollen Sie mit Ihrem Unternehmen in der kommenden Ausgabe dabei sein? Dann wenden Sie sich **bis zum 15. Mai** an:



Sönke Giese
(Objektleitung)
Telefon: 04161 5167 518
E-Mail: giese@tageblatt.de



Tobias Pusch
(Redaktionelle Leitung)
Telefon: 04181/99 79 333
E-Mail: hallo@wortlieferant.de



Miriam Fehlbus
(Redaktionelle Leitung)
Telefon: 0178 3260 013
E-Mail: fehlbus@tageblatt.de

STADER
BUXTEHÜDER
ALTÄNDER

TAGEBLATT
besser in den Tag

VON ALLWÖRDEN

RECHTSANWÄLTE

IHRE KANZLEI FÜR WIRTSCHAFTSRECHT MIT
SITZ IN STADE, HAMBURG UND BREMEN



Eva-Lotta Lühning, LL.M.
Rechtsanwältin und Mediatorin

Ann-Sophie Mante, LL.M.
Rechtsanwältin

Dr. Sebastian von Allwörden
Rechtsanwalt
Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht
Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht

Titus Wolf, B.Sc
Rechtsanwalt

Benjamin von Allwörden
Rechtsanwalt
Fachanwalt für Arbeitsrecht
Fachanwalt für Urheber- und Medienrecht

Enno von Helldorff
Rechtsanwalt

Alexander Löer
Rechtsanwalt

TÄTIGKEITSSCHWERPUNKTE

- » ARBEITSRECHT
- » UNTERNEHMENSKAUF / M&A
- » VERTRAGSRECHT
- » NACHFOLGEGESTALTUNG
- » STEUERRECHT
- » GESELLSCHAFTSRECHT

VON ALLWÖRDEN
Rechtsanwälte PartG mbB
E-Mail: office@va-ra.com
Telefon: 04141 80299 20



Carl-Goerdeler-Weg 1
21684 Stade



Poststraße 14-16
20354 Hamburg



Marcusallee 16
28359 Bremen



www.va-ra.com