

HAMBURGER UNTERNEHMER

Wirtschaftsmagazin des Nordens

Tessa Aust

Vorhang auf für die
nächste Generation!



Michael Moritz

Tipps für den
Unternehmensverkauf

Die Bundes-Ampel

Eine erste Bilanz

Nachfolge

Nr. 1

2022

Innovativ. Familiär. Hanseatisch.

Ihr Partner für den
Hallenbau.

Spezialist seit 1972



montagebau-hansa.de

 **HANSA.**

**DIE FAMILIEN
UNTERNEHMER**

**DIE JUNGEN
UNTERNEHMER**

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

Wir haben Krieg mitten in Europa: letztes Jahr noch unvorstellbar, heute traurige Realität. Eine Virusinfektion wird zur weltweiten Pandemie: vor gut zwei Jahren noch unvorstellbar, heute nach wie vor Alltagsrealität. Die Schwarzer-Schwan-Theorie lässt grüßen. Unerwartete und unwahrscheinliche zukünftige Ereignisse mit erheblichen Auswirkungen prägen den Beginn dieses Jahrzehnts. Aber was lernen wir daraus? Wie wird es uns gelingen, „schwarze Schwäne“ vorhersehbarer zu machen?

Zunächst gelten an dieser Stelle unser tiefes Mitgefühl und unsere uneingeschränkte Solidarität der Ukraine und ihren vom Krieg bedrohten Menschen. Einige von uns helfen bereits mit Eigenengagement in unterschiedlicher Art und Weise, andere unterstützen schlicht, aber wirkungsvoll in Form von Geldspenden. Alles, was der Ukraine und ihren Menschen außerhalb der Politik helfen kann, ist wichtig und notwendig. Wir möchten hier deswegen auf das Bündnis deutscher Hilfsorganisationen „Aktion Deutschland Hilft e.V.“ hinweisen; einen entsprechenden Spendenaufruf haben wir auf Seite 29 platziert.

Man wünschte, die Ukrainer wären das kleine gallische Dorf aus Asterix und Obelix, das sich gegen die römische Übermacht einfach mit einem Zaubertrank herauschlagen und behaupten kann. So ist es aber nicht. Die mit der Wahlheimat Hamburg verbundenen Brüder Vitali und Wladimir Klitschko stehen solidarisch in ihrem Geburtsland und kämpfen bewaffnet den Kampf ihres Lebens – sprichwörtlich um ihr Leben und auch das ihrer Bevölkerung. Ihnen gilt größter Respekt! Unerwähnt bleiben darf auch nicht der Teil der russischen Bevölkerung, der im eigenen Land mit Repressalien gegen den Krieg Widerstand bekundet. Marina Ovsyannikova beispielsweise, die im russischen Staatsfernsehen während der Nachrichtensendung den Krieg anprangerte, manifestierte ihre couragierte Haltung mit „Die Behörden könnten nicht alle einsperren!“

Familienunternehmer sind geprägt vom Handeln über Generationen. Dieses soll nach unseren Vorstellungen freiheitlich, länderübergreifend und im friedlichen Zusammenleben der Nationen ermöglicht sein. Diese Ausgabe widmet sich deshalb insgesamt der Nachfolge. Es geht also darum, der nächsten Generation eine lebenswerte Zukunft zu hinterlassen. Und auch wenn es aktuell recht unvorstellbar erscheint – wir wünschen uns einen schnellen Frieden in Europa.

Viel Zuversicht beim Lesen wünschen
Malte Wettern & David Friedemann



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



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



David Friedemann
DIE JUNGEN UNTERNEHMER

Malte Wettern
DIE FAMILIENUNTERNEHMER

HAMBURGER UNTERNEHMER

Wirtschaftsmagazin des Nordens

Nachgedacht

- 6 Über Nachfolge
- 72 Glosse - Fa(l)ke News

Vorstands-Statements

- 8 Henning Fehrmann & Julia Dettmer



58

Martin Bleich & Hinnerk Rott

Mitglieder & Veranstaltungen

- Vorstandswahl 22
- Vertrauenskreise 23
- Neujahrsempfang 2022 36

Wissen

- Volksbank - Wert und Wandel 40

Wirtschaft & Politik

- 28 Die Bundesampel - eine erste Bilanz
- 46 AGA - Gunnar-Uldall-Wirtschaftspreis
- 50 Landtagswahl S-H 2022 - Forderungen
- 54 Hamburgs Grundsteuer-Modell



54

Tessa Aust



30

Titelstory

- Tessa Aust im Interview 30

Kunst & Kultur

- Ateliersgespräch mit Danja Akulin 68

Interview

- 12 Bezirksamt Altona - Stefanie von Berg
- 16 Nordstory - Giovanni L.
- 18 Carlsquare - Michael Moritz
- 42 Südstory - steindesign
- 58 betterdo - Hinnerk Rott
- 64 Brödermann Jahn Rechtsanwaltsoges.
- 76 Nachgefragt bei Ella Seidel

12



Stefanie von Berg

Trends & Style

- Happy Springtime 48
- Unser Buchtipp 62
- Unser Gastro-Tipp zur Mittagspause 74

Klein & fein

- Wein-Import Michael Gerken 24
- Architekturbüro Andrea Löptien 26



74

Eines der größten Abenteuer des Unternehmertums

Von Dr. Björn Castan

Kennen Sie die Fernsehserie Dallas aus den 80er Jahren? Wenn ja, werden Sie sich wahrscheinlich wie ich bestens an die texanische Familie Ewing und deren Familienunternehmen Ewing Oil erinnern. Dienstags abends um 21.45 Uhr war für mich in meiner Jugend ein fester Termin. Wenn man sich mit der Komplexität von Nachfolge näher auseinandersetzen möchte, wird man in „Dallas“ in jeder Hinsicht fündig. Die Serie vereinte alle Elementegelungener und auch gründlich verkorkster Nachfolgeaspekte.

Ewing Oil wurde von dem ältesten Sohn des Gründers Jock Ewing, dem Fiesling JR Ewing geleitet. Ich sympathisierte eher mit JRs kleinem Bruder Bobby, der gemeinsam mit seiner Frau Pam (gespielt von der bezaubernden Victoria Prinzipal) Anständigkeit und das Gute verkörperte. Aber JR strahlte eine gewisse Faszination des Bösen aus, die das Salz in der Seriensuppe war, und meistens gewann er mit seinen teuflischen Tricks. Ganz im Einklang mit seinem Vaters Jock übrigens stellte JR den Erfolg der Firma über alles andere.

Bösewicht JR war als Nachfolger für Jock jedenfalls unter finanziellen Gesichtspunkten eine gute Wahl. Mit seinen skrupellosen Methoden verhalf er der Firma zu großen wirtschaftlichen Erfolgen, brachte sie allerdings gelegentlich auch an den Rand des Abgrunds.

Ohne einen Bösewicht kann es natürlich keinen Guten geben, der sich als solcher profilieren kann. Harry Potter ohne Voldemort, Luke Skywalker ohne Darth Vader, Batman ohne den Joker – sie alle hätten nie zum Helden werden können ohne ihre bösen Gegenspieler. Bobby war also der Gute und JR der Böse. Ganz so einfach ist es in der Realität nicht, und teuflische Unternehmenslenker halten sich in der heutigen Realität i.d.R. nicht lange in einer Führungsposition. Aber mir geht es hier um unterschiedliche Rollen im Nachfolgeprozess, die durch die mediale Überzeichnung an Klarheit gewinnen.

Aber zurück zu Dallas: Cliff Barnes, Pams Bruder, war einen anderen Nachfolgeweg gegangen. Sein Vater Digger hatte einst zusammen mit Jock das Ölfeld entdeckt, das den Grundstein für den Reichtum der Ewings gelegt hat. Barnes wurde Staatsanwalt, der ein ums andere Mal erfolglos versuchte, die Ewings zu Fall zu bringen. Er war getrieben von Rachegeleuten, da er die Ewings beschuldigte, seinen Vater einst aus dem Geschäft gedrängt und ihn um seinen rechtmäßigen Anteil an den Ölmillionen geprellt zu haben. Er blieb sein Serienleben lang erfolglos.

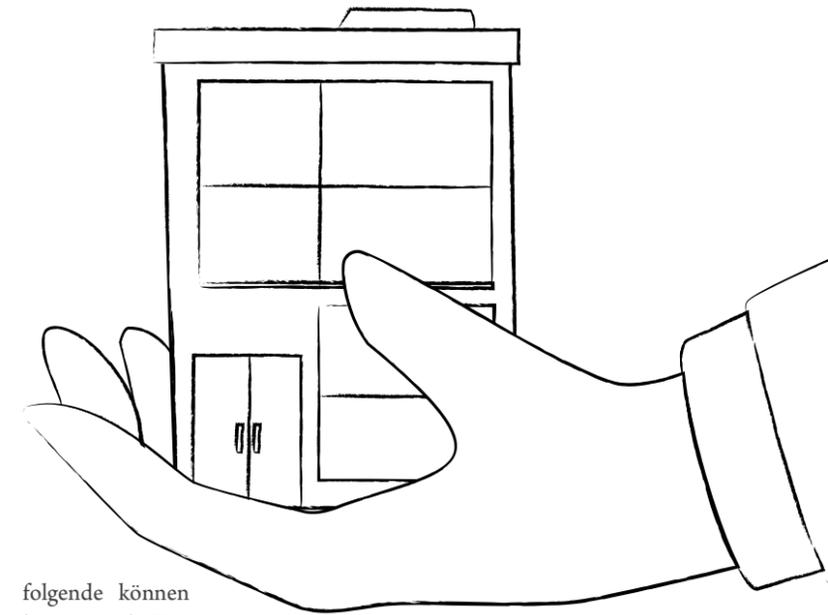
**„Dallas“:
So geht Nachfolge –
oder nicht!**

Bobbys und JRs Nichte Lucy kümmerte sich nicht ums Geschäft, sondern vergnügte sich lieber mit dem Verwalter der Southfolk Ranch Ray Krebbs auf dem Heuboden. Weder hatte sie Interesse am Geschäft, noch wäre sie in der Firma willkommen gewesen. Eine Nachfolge war für sie entsprechend stets ausgeschlossen.

Deutlich wurde in Dallas, welche wichtige Rolle die Übergabenden für die Nachfolgenden spielen. Können die Senioren loslassen? Wie intensiv bringen sie sich nach der Übergabe noch in das Geschäft ein? Welche Freiheiten lassen sie ihren Nachfolgern? Wie moderieren sie Konflikte zwischen den Nachfolgenden? Beziehen sie Positionen über strategische Entscheidungen? Wie werden Kinder mit unterschiedlichen Fähigkeiten und Persönlichkeiten in die Firma eingebunden? Wie wird mit angeheirateten Ehepartnern umgegangen? Wie beeinflussen wirtschaftliche Krisenzeiten den Zusammenhalt in der Familie?

Wie in der Realität unserer Familienunternehmen, verdeutlichte Dallas das schwierige Geflecht innerhalb der Familienzweige: die Konflikte zwischen den nachfolgenden Geschwistern JR und Bobby sowie deren Frauen Sue Ellen und Pamela. Die Schwierigkeiten für JR und Bobby, ihre eigenen Familien zu gründen und dabei die Balance innerhalb der Gesamtfamilie halten zu müssen. JR hatte bei aller Verachtung für Schwächere doch vor seinen Eltern einen hohen Respekt und wollte vor allem seinem Vater gefallen. Denn trotz seiner Macht wusste er, dass seine Eltern ihm diese jederzeit wieder hätten entziehen können.

Insofern lassen sich durchaus Parallelen zwischen der Serienwelt und der Realität von Nachfolgesituationen in Familienunternehmen finden. In der Realität werden Nachfolgen zusätzlich erschwert durch Prominenz. Je höher die Bekanntheit einer Familie, desto höher ist auch der Druck, der auf die Beteiligten wirkt. Eine Entscheidung für oder gegen einzelne Nach-



folgende können harte soziale Konsequenzen auslösen. Wenn z. B. prominente Eltern ihren Kindern erst einen Einstieg in das Familienunternehmen ermöglichen, sie sich später aber wieder trennen, finden die Geschichten gescheiterter Nachfolge ein hohes Interesse in der Presse. Dadurch werden i. d. R. beide Seiten beschädigt.

Meine Großväter haben ihre Nachfolge in ihren Unternehmen extern geregelt. Eine Firma wurde verkauft, die andere bekam ein externes Management. Alle Familienmitglieder mussten oder konnten daher ihre eigenen Lebenswege gestalten. Dafür bin ich meinen Großvätern heute sehr dankbar. Zugleich empfinde ich tiefen Respekt für alle Familien, die sich einem der größten Abenteuer des Unternehmertums generationenübergreifend stellen: Der Nachfolge.

Herzlichst, Ihr
Björn Castan

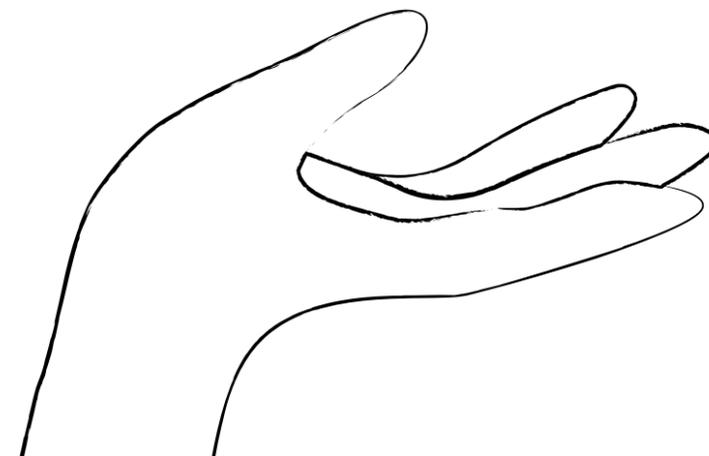
PS: Wie halten Sie es mit Ihrer Nachfolge?

Schreiben Sie mir gerne an
castan@researchforfuture.com

Der
Autor



Dr. Björn Castan



Statements von Henning Fehrmann und Julia Dettmer



Welche Maßnahmen der Ampel-Koalition helfen Ihnen, Ihr Unternehmen langfristig zu sichern? Und welche schaden?

Henning Fehrmann: Die Überschrift des Koalitionsvertrags „Aufbruch wagen“ lässt darauf hoffen, dass die neue Bundesregierung endlich wieder gute Rahmenbedingungen für Unternehmertum in Deutschland schafft und das Land modernisiert. Es wird sich zeigen, ob den Worten auch Taten folgen. Was uns Familienunternehmern nützt, ist alles, was die Wettbewerbsfähigkeit des Landes wiederherstellt. Konkret muss der Fokus auf Innovation, Zukunftstechnologien, Digitalisierung der Verwaltung und auf schnellere Planungsverfahren gelegt werden. Zu einem wettbewerbsfähigen Standort gehört auch, kompetente und engagierte Menschen anzuziehen, die unsere Werte teilen. Dementsprechend sehe ich die weltfremden Ambitionen des Arbeitsministers Hubertus Heil, unsere ohnehin schon zu hohen Lohnkosten noch weiter zu erhöhen, mit großer Sorge. Auch die derzeitigen Maßnahmen unseres Wirtschaftsministers schaffen keine Rahmenbedingungen, die für die Industrie attraktiv sind und die den Wohlstand Deutschlands bewahren. Vielmehr scheint er mit der Fortsetzung des Atomausstiegs, dem Kohleausstieg, dem Fokus auf volatile Energiequellen wie Wind und Sonne sowie der wachsenden Abhängigkeit von Russlands Öl und Gas eher eine Deindustrialisierung vorantreiben zu wollen.

Julia Dettmer: Nichts ist aus meiner Sicht für ein Unternehmen schädlicher als kurzfristige politische Kurswechsel und Unsicherheiten. Immerhin: Statt verklausuliert Themenfelder zu benennen, weiß man bei der Ampel in vielen Fragestellungen, woran man ist. Es gibt keine Steuererhöhungen, und man hat sich vorgenommen, Bürokratie abzubauen und angeblich den Verwaltungsturbo zu zünden. Für die Dettmer Group ist positiv hervorzuheben, dass die Kreislaufwirtschaft eine größere Rolle spielen soll. Mit unserem massiv wachsenden Recycling-Bereich „Die Grünen Engel“, aber auch mit Umwelt-Töchtern in Hamburg und Duisburg setzen wir seit Jahren auf den Sektor und haben hier hohe Investitionen getätigt. Auch das Feld der umweltfreundlichen Schienenlogistik, das wir in den vergangenen Jahren stark ausgebaut haben, erfährt durch den Fokus der Politik Aufwind. Was mir aus Sicht unseres Unternehmens fehlt, ist ein klares Bekenntnis zur nachhaltigen Binnenschifffahrt. Ein Binnenschiff kann so viel Ladung transportieren wie ca. 120 LKW. Ich hätte mir auch mehr Impulse zum Thema Fachkräftemangel erwartet – bei allen akuten Krisen wird das eines der Megathemen der deutschen Wirtschaft bleiben.

Welchen Einfluss haben die steigende Inflation und die Entwicklung der Energiekosten auf die Zukunftsfähigkeit Ihres Unternehmens? Was hören Sie von anderen Verbandsmitgliedern?

Henning Fehrmann: Wir brauchen als Unternehmen attraktive Rahmenbedingungen fürs Wirtschaften, doch sind diese derzeit nicht mehr gegeben. Die Inflation, auch getrieben von den Energiekosten, führt bei meinem Unternehmen und bei vielen Verbandsmitgliedern zu signifikanten Kostensteigerungen und damit zu Wettbewerbsnachteilen oder zu

einer Verringerung der Gewinne. Beides ist für viele Unternehmen katastrophal, hat die Pandemie sie doch zum Teil viel Eigenkapital gekostet – Geld, das sie aktuell eigentlich dringend für Investitionen in die digitale Transformation und die politisch oktroyierte Nachhaltigkeits- und Klimatransformation benötigen. Diese Investitionen erfordern Kapital, und wenn weniger Eigenkapital vorhanden ist, verbleibt nur, auf Fremdkapital zurückgreifen, welches sich durch die steigende Inflation verteuert. Die Inflation lässt zudem die Lebenshaltungskosten für die Mitarbeiter so ansteigen, dass eigentlich Lohn- bzw. Gehaltserhöhungen notwendig wären. Doch dafür fehlen uns Arbeitgebern die Mittel – schließlich steigt die Produktivität nicht ebenfalls an. In Zeiten von Vollbeschäftigung, in der fehlende Mitarbeiter eines der Hauptprobleme darstellen, ist sonnenklar, wer sich durchsetzt. Um diese Lohnsteigerungen zu entschärfen, wäre bei steigenden Lohnsteuereinnahmen eine Reduktion der Lohnnebenkosten von Seiten des Staates eine sinnvolle Maßnahme und ein wichtiges Signal.

Gleichermaßen ist der Staat bei den Energiekosten gefordert: Die staatlichen Abgaben und Steuern, die die Preise von Strom, Gas, Öl und Treibstoff enthalten und künstlich verteuern, müssen reduziert werden. Die geplante Abschaffung der EEG-Umlage ist ein erster Schritt in die richtige Richtung. Außerdem gilt es, sich aus der geostrategischen Abhängigkeit von Russland zu lösen und sich vom dogmatischen Verzicht auf Atomstrom zu verabschieden.

Ein weiteres großes Thema wurde in der Frage gar nicht angesprochen: resiliente Lieferketten! Die globale Supply Chain ist zerbrochen, und wir zahlen jetzt den Preis der Abhängigkeit von China und anderen Ländern. Wenn Deutschland und Europa nicht weiter an Boden verlieren wollen, müssen wir dringend strategisch und interessengeleitet Wirtschaftspolitik betreiben. In anderen Worten: Wir müssen funktionierende Lieferketten aufbauen bzw. ermöglichen und diejenigen Industrien, die wir in Europa nicht mehr haben oder haben wollen, an uns binden. Das betrifft von der Chip-Produktion bis zur Grundstoff-Industrie jede Art der Wertschöpfung.



Julia Dettmer: Das Thema Inflation treibt viele Verbandsmitglieder um – auch im Zusammenhang mit vielerorts steigenden Löhnen. Immer wieder wird beklagt, dass gar nicht alle Kosten weitergegeben werden können. Das beraubt manches Unternehmen, das mit engen Margen hantieren muss, der finanziellen Kraft, die der digitale Umbruch und der Energiewandel erfordert. Der Ukraine-Krieg zeigt uns mehr denn je, dass das Thema Energie komplex ist und alles schnell mit allem zusammenhängen kann. Wir beobachten die politische Entscheidungsfindung hier höchst aufmerksam. Und ich kann nur noch einmal appellieren: Bei allen energiepolitischen Maßnahmen darf niemals die Wirtschaft aus dem Blickfeld geraten. Sonst ist unser soziales Gefüge in Gefahr.

Welche Perspektive sehen Sie, falls keines Ihrer Kinder Ihr Unternehmen weiterführen möchte?

Henning Fehrmann: Ich führe das Unternehmen in der fünften Generation und wünsche mir natürlich, dass auch die sechste Generation die Nachfolge antritt. Aber wollen sie und können sie? Auch wenn es mir erst später klar wurde, gab es für mich damals keine Alternative als Nachfolge, ohne unser Familienunternehmen zu riskieren. In diese Situation möchte ich meine Kinder und das Unternehmen nicht bringen. Vor diesem Hintergrund

mache ich mir natürlich Gedanken darüber, wie ein Plan B oder C aussehen kann, der dafür sorgt, dass Fehrmann auch in Zukunft professionell geführt und weiterentwickelt wird. Es sind diese langfristigen Perspektiven über Dekaden, die Familienunternehmen stark und vielfach erfolgreicher machen als Nicht-Familienunternehmen. Das zeigt nicht zuletzt der Vergleich zwischen den Unternehmen des DAXplus Family 30-Index und den Unternehmen des DAX 40. Es zahlt sich eben doch aus, nicht auf den kurzfristigen Gewinn zu schießen, sondern langfristig zu denken und zu handeln.

Julia Dettmer: Mein Opa hat das Fundament für die Dettmer Group gelegt, mein Vater hat das Unternehmen mit großartigen Ideen, Können und viel Mut zu einer Firmengruppe gemacht, die höchst erfolgreich in allen möglichen Bereichen aktiv ist. Auch mit meinem Einstieg sind wir im Kern immer ein Familienunternehmen geblieben, was unsere Identität wie Art zu denken und handeln ausmacht. Meine Kinder sollen diese Werte – genauso wie ich damals – ohne jeden Druck kennenlernen. Und wenn sie sich dann gegen eine Nachfolge aussprechen, wird es auch weitergehen.

Wie kann ein **Plan B** oder **C** aussehen, um das Unternehmen langfristig zu sichern?



Brödermann
Jahn

Active worldwide

Wir können cross-border!

Brödermann Jahn RA GmbH

ABC-Straße 15, 20354 Hamburg, Phone +49. (0)40.37 09 05 – 0

www.german-law.com

Wandel gestalten in Altona

Gesellschaft, Wirtschaft, Ökologie – das Bezirksamt im Dialog

Von Dr. Björn Castan



77,9 km² groß ist der Bezirk Hamburg-Altona. Dr. Björn Castan hat mit der Bezirksamtsleiterin Dr. Stefanie von Berg über ihre Prioritäten und Ziele bei der Gestaltung des Hamburger Westens gesprochen.

Worin sehen Sie Ihre wichtigsten Aufgaben als Bezirksamtsleiterin?

In Altona leben rund 280.000 Menschen. Meine Aufgabe ist es, die Interessen und Bedürfnisse der Bürgerinnen und Bürger dieser „Großstadt“ im Blick zu behalten. Das gilt sowohl für die Menschen in Lurup und Osdorf als auch für diejenigen in Blankenese und Nienstedten. Hier gibt es ganz unterschiedliche Belange, aber ich bemühe mich Tag für Tag, dass sich alle in Altona gehört fühlen und ihre Sorgen und Nöte ernstgenommen werden. Dabei ist mir besonders wichtig, dass die Grundsätze unserer Altonaer Deklaration gelebt werden. Denn: Hier in Altona begegnen sich die Menschen mit gegenseitigem Respekt und Akzeptanz. Hier helfen wir einander und treten füreinander ein – weil wir uns von Vorurteilen freimachen.

Welche Schwerpunkte werden Sie in Ihrer Arbeit in den kommenden Jahren setzen?

Mir ist es wichtig, dass wir eine sozial- und klimagerechte Stadtentwicklung vorantreiben. Ja, wir müssen Wohnungen bauen – die Quartiere sollen aber auch lebenswert sein. Das bedeutet, dass es grüne Erholungszonen geben muss und dass wir die Fassaden- und Dachbegrünung intensivieren müssen, um auch etwas fürs Klima zu tun. Zu einer sozialgerechten Stadt gehört neben bezahlbaren Wohnungen aber auch das Thema Mobilitätswende: Nur wenn wir es schaffen, an den Magistralen den motorisierten Individualverkehr zu reduzieren und verstärkt auf Radverkehr und den ÖPNV zu setzen, können wir dafür sorgen, dass ein Wohnen an den Hauptverkehrsstraßen nachhaltig und lebenswert ist.

Mit welchen positiven Entwicklungen im Bezirk Altona der letzten 10 Jahre sind Sie zufrieden?

Ich freue mich sehr, dass wir recht viel für den Radverkehr getan haben. An der Luruper Chaussee zum Beispiel ist die Radinfrastruktur richtig gut ausgebaut worden. Ich bin aber auch mit dem gesellschaftlichen Zusammenhalt in unserem Bezirk zufrieden. In den

einzelnen Quartieren gibt es eine wirklich starke Bindung zwischen den Menschen vor Ort – das habe ich gerade erst in Osdorf bei der Einweihung des großen Wandbildes am Immenbusch erlebt. Ich habe mich außerdem sehr darüber gefreut, dass Teilnehmer des interreligiösen Dialogs in Altona bei einer Veranstaltung gesagt haben, dass sie sich in Altona sicher fühlen und es zu schätzen wissen, dass sie ihre Glaubensfreiheit in unserem Bezirk ausleben können. Wenn ich so etwas höre, bin ich sehr zufrieden mit der Entwicklung in Altona.

Gibt es auch Entwicklungen im Bezirk, mit denen Sie nicht zufrieden sind?

Ich nehme wahr, dass der Gemeinsinn nachlässt. Den meisten Bürgern ist bewusst, dass der öffentliche Raum für alle da ist, aufeinander Rücksicht genommen und die Umwelt respektiert werden muss. Es gibt aber zunehmend Menschen, die den öffentlichen Raum für sich beanspruchen, sich dabei nicht an Regeln halten und äußerst ich-bezogen agieren. Das gefällt mir überhaupt nicht und macht mir auch Sorgen.

Wie erhalten Sie Informationen aus Ihrem Bezirk über die Belange der Wirtschaft? Gibt es einen institutionalisierten Austausch?

Als Bezirksamtsleiterin habe ich die Möglichkeit, mich durch unterschiedliche Formate mit der Wirtschaft auszutauschen. Ich habe beispielsweise schon Dialog-Veranstaltungen mit der Handels- sowie der Handwerkskammer beigewohnt. Und mit der Wohnungswirtschaft gibt es einen regelhaften Austausch hinsichtlich der städtischen Wohnungsbauziele.

In Altona haben wir darüber hinaus den „Tag der Wirtschaft“ ins Leben gerufen. Seit einigen Jahren bietet dieses Format Unternehmen die Möglichkeit, neue Kontakte zu knüpfen und sich zu Schwerpunktthemen auszutauschen.





Dr. Stefanie von Berg (57) ist die Leiterin des Bezirksamts Altona. Vor ihrer Ernennung am 2. Dezember 2019 war die gebürtige Göttingerin mehrere Jahre Teil der Grünen-Fraktion in der Hamburgischen Bürgerschaft. Bevor es in die Politik ging, absolvierte Dr. Stefanie von Berg eine Ausbildung zur Medizinischen Fachangestellten und schloss ihr Lehramtsstudium für berufsbildende Schulen ab. Später promovierte sie zum Doktor der Philosophie und wurde 2005 zur Oberstudiendirektorin in Stade ernannt. Dr. Stefanie von Berg fährt leidenschaftlich Fahrrad, geht gerne joggen und kann sich beim Kochen und Backen wunderbar entspannen. Sie schaut auch gerne mal eine Serie, dennoch zieht sie ein gutes Buch jederzeit dem Fernseher vor.

Unterm Strich ist mir aber bewusst geworden, dass wir den Austausch mit der Wirtschaft insgesamt intensivieren müssen – Corona lässt uns da unseren eigenen Ansprüchen hinterherlaufen.

Wie bauen Sie im Bezirk Brücken zwischen Ökologie und Ökonomie?

Als Bezirksamt können wir nur sehr regional agieren –, aber auch auf dieser Ebene können Brücken gebaut werden. Am Gewerbe- und Industriestandort Schnackenburgallee wollen wir zum Beispiel gemeinsam mit den Unternehmen vor Ort dafür sorgen, dass das Areal zwischen Altona und Eimsbüttel für künftige Anforderungen fit gemacht wird. Es ist uns ein wichtiges Anliegen, Orte der Arbeit und insbesondere gewerblich und industriell geprägte Orte ins Visier zu nehmen. Denn einige dieser Orte scheinen nicht nur energetisch etwas in die Jahre gekommen zu sein, sondern erfüllen zudem in ihrer gesamten Infrastruktur nur bedingt die heutigen Anforderungen an einen modernen Industrie- und Gewerbestandort.

In dicht besiedelten Bezirken wie Altona kommt hinzu, dass Flächen für die Ausweisung von neuen Gewerbeflächen schlichtweg nicht vorhanden sind.

Deshalb gilt es, sehr sorgsam mit bestehenden Flächen umzugehen und diese nicht nur zu sichern, sondern die Standorte insgesamt zu modernisieren und auf ein zeitgemäßes Niveau zu bringen.

Das Schwerpunktthema dieser Ausgabe lautet „Nachfolge“. Was macht für Sie eine gelungene Nachfolge aus?

Eine gelungene Nachfolge basiert für mich (selbstverständlich neben der geglückten Personalauswahl) auf zwei Säulen: zum einen der prozessual gestalteten Nachfolge, zum anderen der von der nachfolgenden Person gestalteten Nachfolge. Optimalerweise ist der Prozess so gestaltet, dass vor allem das Wissensmanagement gesichert ist. Das bedeutet, dass möglichst viel Wissen über die Organisation nicht nur dokumentiert ist, sondern vom Vorgänger bzw. notfalls einer beauftragten Person erläutert wird. Zudem sollten die wesentlichen Führungskräfte der nachfolgenden Person im Prozess vorgestellt werden und eine Möglichkeit zur Darstellung ihrer Strukturen erhalten. Ideal sind natürlich überlappende Besetzungen. Aber auch die nachfolgende Person selber kann erheblich zu einer gelungenen Nachfolge beitragen: Sie sollte sich die Organisation vor allem erst einmal gut ansehen und nicht gleich um der Veränderung willen Veränderungen einführen. Wichtig ist ja, herauszufinden, was gut und was weniger gut funktioniert bzw. noch besser funktionieren sollte. Dann sollte sie jedoch die Gunst der Stunde nutzen und ihre eigenen Akzente als Nachfolger setzen.

Gibt es von Ihrer Seite Wünsche an die Familienunternehmen, wie sich die Zukunft im Bezirk besser gemeinsam gestalten lässt?

Ich würde mir wünschen, dass Familienunternehmen alles tun, um klimaneutral zu werden. Wir als Amt können auf dem Weg dorthin gerne begleiten und ein Bindeglied zu Fach- oder auch Bundesbehörden sein und unterstützen – etwa wenn es um Förderungen

geht. Ich würde mich aber auch sehr darüber freuen, wenn das eigene Wirtschaften der Unternehmen dahingehend reflektiert wird, dass man ökologisch nachhaltig agiert, also Ressourcen schonert oder den Flächenverbrauch reduziert. Es wäre außerdem wünschenswert, wenn die Unternehmen sich aktiv in die Mobilitätswende einbringen, ihre eigenen Fuhrparks auf den Prüfstand stellen und sich am JobRad beteiligen.

Als wie innovationsfreundlich schätzen Sie die Altonaer Bezirkspolitik ein?

Altonas Bezirkspolitik zeichnet sich durch den Willen aus, mit der Zeit zu gehen. Es gibt einen Gestaltungswillen – und der beinhaltet auch, dass man neue Wege gehen und bestehende Innovationen nutzen sollte, um das Leben im Bezirk zu verbessern.

Welche Innovationen wünschen Sie sich für Hamburg?

Mit großer Sehnsucht schaue ich nach Estland – und dort auf die sogenannte „X-Road“. Dadurch findet in dem Land Digitali-

sierung auf allen Ebenen statt – und das medienbruchfrei. Ich würde mir wirklich sehr wünschen, dass wir in Hamburg auch einmal auf ein solches Digitalisierungs-Niveau kommen.

Haben Sie einen Tipp für ein gutes Buch?

Ich lese aktuell „Die angstfreie Organisation“ von Amy C. Edmondson, ein tolles Buch über die sogenannte psychologische Sicherheit am Arbeitsplatz. Es geht stark verkürzt um gutes Führen und ein gutes Klima in den Teams, die beide dazu führen, dass die Mitarbeiter zufriedener sind, weil sie ihre Potentiale voll ausnutzen können, eine Fehlerkultur pflegen und auch noch unausgelegene Innovationen präsentieren. Mehr will ich gar nicht verraten – hochspannend und vor allem durch jahrzehntelange Studien bestens belegt.

Vielen Dank für das Interview!

Anzeige

**DIE FAMILIEN
UNTERNEHMER**

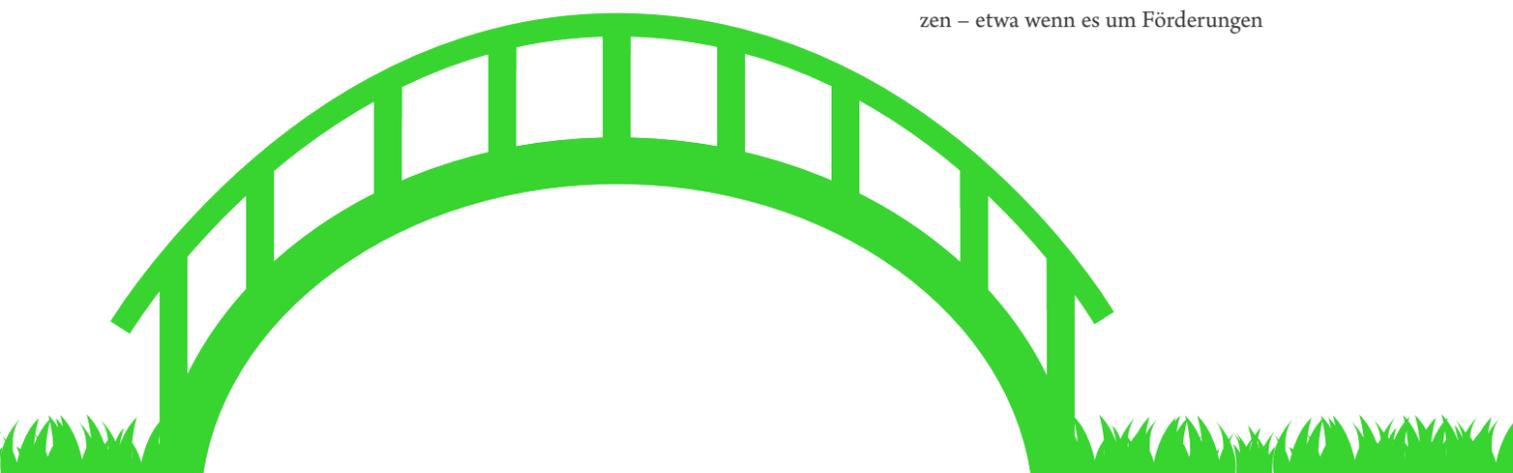
»MEHR FORTSCHRITT WAGEN« Worauf es wirklich ankommt

Familienunternehmer-Tage 2022
5. – 6. Mai 2022 | Hannover

Freuen Sie sich auf spannende Vorträge und Diskussionen u.a. mit **Robert Habeck, Christian Lindner, Lars Klingensberg und Friedrich Merz.**

Das komplette Programm und die Möglichkeit zur Anmeldung finden Sie hier:
www.familienunternehmer.eu/famutage2022

www.familienunternehmer.eu/famutage2022



2000 Liter Gelato pro Stunde!

Giovanni L. Produktions & Handelsgesellschaft mbH & Co KG

Von Nathalie Rieck



Jörg Fischer, Inhaber und Geschäftsführer der Giovanni L. Produktions- & Handelsgesellschaft in Kiel, hat als Schleswig-Holsteiner seine Jugend in einer Eisdiele verbracht, Koch gelernt und nach einem BWL-Studium verschiedene Gastronomiebetriebe in Kiel geführt. Vor 15 Jahren startete er mit seiner Frau Sabine den ersten Eiscreme-Betrieb im Citti-Park. Heute werden auf 4.000 qm 2.000 l hochwertigstes Gelato pro Stunde produ-

ziert und aktuell an ca. 500 Stellen in diversen Betriebsformen angeboten - unter anderem in allen Block-Restaurants, im Grand Elysee, im Louis C. Jacob, bei Gosch, natürlich in Eiscafés und Shop-in-Shop-Betrieben unter der Marke „Giovanni L., Gelato de Luxe“, auf Schiffen der Kreuzfahrtflotte von Hapag Lloyd wie der MS Europa, in allen Familien-Filialen unter der Marke "Hofgut/ Giovanni L." und sogar im Ausland - beispielsweise in Saudi Arabien.



01 Welches Thema beschäftigt Sie als Unternehmer (neben den Corona-Einflüssen) derzeit am meisten?

Eisdielen sind – wie die klassische Gastronomie – sehr personalintensiv. Die Unsicherheit in der Corona-Zeit hat die ohnehin schon knappen Mitarbeiter verständlicherweise in andere Branchen gezogen. Deshalb beschäftigen wir uns mit Servicerobotern, Bestell-Apps, einfacheren Konzepten wie 250 ml Eisbechern für To-Go, aber auch als Dessertvariante im Restaurant. Wir waren gerade für eine Produktpräsentation in Porto; dort kostet eine Kugel Eis 2,50 €, und der Mindestlohn pro Monat liegt bei 705 €. Die Lohnkosten hier kennen wir alle. Die erste Kugel Giovanni L. Gelato kostet aktuell 1,80 €, die zweite 1,40 € ...

02 Wie wirkt sich die Corona-Pandemie auf Ihren Betrieb und die Nachfrage Ihrer Kunden aus?

Die Produktion und ein Großteil der Betriebe waren etwa 12 Monate zwangsgeschlossen. Wir sind der Prellbock der Politik und unsere Servicemitarbeiter leiden unter der schlechten Laune der Gäste. Kreuzfahrer auf Reede, Freizeitparks mit 10 % der Gäste, die Gastronomie hinkt – gruselig! Mit Maske ein Eis zu essen ist schwierig... Ein großer Hamburger Mall-Betreiber hat sogar ein „Eisschleckverbotschild“ vor unseren Tresen auf den Boden geklebt und trotzdem die volle Miete verlangt.

03 Personelle Veränderungen bringen frischen Wind ins Team, aber manchmal stockt es anfangs auch. Wie gehen Sie damit um?

Während Corona haben wir auch in der Verwaltung abbauen müssen und haben nun ein kleines, sehr feines Team. Wir sind wie ein Großunternehmen mit allen Abteilungen ausgestattet, doch diese bestehen oft nur aus wenigen Mitarbeitern. Früher habe ich im Wachstum Führungskräfte alleine ausgesucht, heute kommen die Führungskräfte aus den vorhandenen Teams, und neue Mitarbeiter werden immer in gemeinsamen Gesprächen und mit Testzeiten in den Abteilungen ausgesucht. Das Betriebsklima ist super; viel funktioniert ohne große Managementsysteme per Flurfunk. In jedem

Einstellungsgespräch vermitteln wir ganz klar die Regel: keine Machos, keine Zicken! Der Betrieb läuft gut und entwickelt sich natürlich auch durch neue Mitarbeiter weiter, aber keiner soll denken, er müsse von heute auf morgen alles neu erfinden.

04 Sie widmen Ihren Tag eiskalten Köstlichkeiten. Wäre unsere Landesregierung eine Eissorte: Wie würden Sie sie anpreisen?

Nach dem Motto „Fruchtig oder schokoladig, exotisch oder klassisch?“ Das weiß ich nicht so recht. Aber ich würde gerne den einen oder anderen Politiker bei uns einen Tag im Tiefkühlhaus mitarbeiten lassen – das soll einen klaren Kopf machen.

05 Was könnten Bund und Land tun, um uns Familienunternehmern, das Rückgrat der Wirtschaft, weiter zu unterstützen?

Uns in Ruhe arbeiten zu lassen! Ich glaube, jeder wünscht sich den Tag, an dem er sich nicht einer Behörde verantworten, etwas ausfüllen, berichten oder überprüfen lassen muss. Das ist oft nur unproduktiv, kostentreibend und unverständlich. Wir sind EU (staatlich), halal und Bio-zertifiziert und befinden uns in der Phase der ISO 22000-FSSC-Zertifizierung. Noch verstärkt durch Corona zeigt sich eine Zweiklassengesellschaft: Mehrarbeit für uns durch Auflagen der Behörden, unbearbeitete Anträge und Dienstleistungen durch die öffentliche Hand bei steigenden Bezügen und Coronaprämien auf der anderen Seite. Das ist für „uns“ schwer nachzuvollziehen. Stehen wir alle noch hinter dem Staat, so wie er sich aktuell gibt? Ich höre immer mehr von Unternehmern im Freundeskreis: „Verkaufen und weg von hier“. Das finde ich sehr schade.

06 Was schätzen Sie am Norden und seinen Menschen?

Wir leben an der Kieler Förde – ein Paradies, das uns während Corona immer wieder motiviert hat. Wie viele, die in den Norden gezogen sind, schätzen wir die Geradlinigkeit und Persönlichkeit der Nordmensen. Wenn wir mit Partnern am Tisch sitzen, gibt es immer klare Kante und kein Tüdelüt - Verlässlichkeit, klare Worte und Taten.



Unternehmen:
Giovanni L. Produktions & Handelsgesellschaft mbH & Co KG

Schwerpunkt:
Die Giovanni L. Produktions & Handelsgesellschaft in Kiel produziert hochwertiges Speiseeis mit frischen Zutaten weitgehend aus der Region. Die eiskalten Köstlichkeiten werden sowohl in der Gastronomie, Supermärkten als auch im eigenen Franchisekonzept vertrieben.

Gründungsjahr:
1961

Sitz:
Kiel

www.giovannil.com

Unternehmenssicherung durch Unternehmensverkauf

Tipps vom M&A-Experten

Von Malte Wettern



Wie gestalte ich den Verkauf meines Unternehmens in einer Form, die das Unternehmen langfristig sichert und es eventuell sogar als Familienunternehmen erhält? Malte Wettern hat Michael Moritz, Gründer und Geschäftsführer des europäischen M&A Powerhouses Carlsquare, um Profitipps gebeten.

Wie viele Jahre vor einem Unternehmensverkauf sollte man anfangen, sich mit diesem zu beschäftigen?

Die Grundfrage für ein Familienunternehmen ist doch: „Gibt es in der Familie oder im Unternehmen einen Nachfolger, und ist die Nachfolge ohne externe Gesellschafter möglich oder gewollt? Es ist noch kein Meister vom Himmel gefallen und ein Nachfolger auch nicht. Vielmehr muss der über Jahre aufgebaut werden, sich im Unternehmen einfinden und Produkte, Kunden und Mitarbeiter kennenlernen, um das Unternehmen nach der Übergabe erfolgreich gestalten zu können. Insofern werden die Weichen schon Jahre vorher gestellt.“

Die eigentliche Vorbereitung auf den M&A-Prozess sollte dann sechs bis zwölf Monate vorher starten:

Welche wertsteigernden Faktoren werden im Verkauf eine Rolle spielen? Sind rechtlich und steuerlich alle Hausaufgaben gemacht worden? Gibt es gegebenenfalls eine Stolperfalle?

Das sollte einmal frühzeitig mit den entsprechenden Beratern geprüft werden. Dann geht es um die Zusammenstellung der Unternehmensdaten und -zahlen und das Aufsetzen des internen Deal Teams. Carlsquare kann dann mit einer Einschätzung zur Unternehmensbewertung, einer Zusammenstellung möglicher Investorengruppen und der Entwicklung der Equity Story helfen.

Was spricht für den Unternehmensverkauf?

Der überwiegende Teil des Vermögens des Unternehmers und seiner Familie ist im Unternehmen gebunden. Da kann es schon zur Diversifikation und aus Risikoaspekten sinnvoll sein, zumindest einen Teil des Unternehmens zu verkaufen. M&A kann aber auch für das Unternehmen große Chancen für Wachstum und Internationalisierung ermöglichen, ja sogar den Fortbestand des Unternehmens überhaupt erst ermöglichen. Es muss eben der richtige Partner sein.

Wer ist denn der richtige Partner?

Das kann ein Strategischer Investor oder ein Finanzinvestor sein. Der Strategie kann dem Unternehmen Zugang zu neuen Märkten, einen starken Vertriebskanal und Synergien durch ein komplementäres Produktangebot bieten. Der Finanzinvestor ist ein finanzstarker und wachstums- und nachfolge-erfahrener Partner, um das Unternehmen aus sich heraus zu stärken – oft auch als Plattforminvestment mit weiteren Zukäufen. Er bindet das aktive Management ein oder holt Verstärkungen von draußen dazu.

Ist die Aufnahme eines Investors das Ende des Familienunternehmens?

Das kann so sein, muss es aber nicht. Gerade Investoren bei Familienunternehmen haben oft ein Interesse, die Identität des gekauften Unternehmens zu erhalten und die Familie weiter einzubinden.

Viele Finanzinvestoren bieten maßgeschneiderte Lösungen, um ein Familienunternehmen in die nächste Generation zu führen. Diese geschieht etwa über Minderheitsbeteiligungen, Rückkaufoptionen und die Rückbeteiligung der Familie im integrierten Unternehmen. Erst durch die Beteiligung eines neuen Gesellschafters oder die Einbindung in eine größere, schlagkräftige Einheit erhalten viele Unternehmen eine Perspektive für die weitere Entwicklung.

Wichtig ist dabei auch, dass viele Familien sich selbst direkt oder mittelbar als Finanzinvestoren betätigen – also als Familieninvestor im Familienunternehmen.

Selbst wenn oder gerade wenn am Ende ein Börsengang steht, kann das den Fortbestand als Familienunternehmen sicherstellen.



Individuelle Beratung bei jedem Schritt des Verkaufsprozesses

 **CARLSQUARE**

Unternehmen:
Carlsquare GmbH

Schwerpunkt:
Carlsquare ist eine partnergeführte Investmentbank, die Unternehmen und ihre Gesellschafter bei der Umsetzung strategischer Ziele unterstützt und integrierte grenzüberschreitende M&A-Beratung anbietet. Carlsquare ist in Europa mit mehr als 100 Professionals mit Büros in Berlin, Hamburg, München, Kopenhagen, London, Paris und Stockholm vertreten. Carlsquare konzentriert sich auf technologieorientierte, mittelständische Unternehmen und Wachstumsunternehmen – insbesondere in den Sektoren Technologie, Software, Internet & Consumer, Life Sciences, Industrials, Business Services und Energie.

www.carlsquare.com

Wie bildet sich der Unternehmenswert? Und gibt es für Familienunternehmen einen Zu- oder Abschlag?

Den rechnerisch richtigen Unternehmenswert liefern Ertragswert- oder Discounted Cashflow-Verfahren, bei denen künftige Zahlungsströme des Unternehmens risikoadäquat abgezinst werden. Oft fehlen in M&A-Prozessen für solche Verfahren Zeit und Daten. Daher wird gern auf marktübliche Multiplikatoren abgestellt – etwa auf Ergebnis oder Umsatz. Je höher das Wachstum, je besser die Marktstellung, je höher die Kundenbindung, umso höher sind diese Multiplikatoren. Ein zerstrittener Gesellschafterkreis oder eine unregelmäßige Nachfolge senken auf jeden Fall den Unternehmenswert. Eine Familie, die mit all ihrer Integrität, Kontinuität, Tradition, Vielfalt und schnellen Entscheidungen für den Erfolg des Unternehmens steht, steigert den Unternehmenswert.

Wie läuft der M&A-Prozess ab?

Am Anfang steht die Vorbereitung. Dazu gehört die Zusammenstellung der Transaktionsdokumente wie Informations-Memorandum, Finanzplanung und die Unternehmensbewertung. Dann geht es in die Investorenansprache mit anonymem Kurzprofil und Geheimhaltungsvereinbarung. Den Interessenten wird dann das Informations-Memorandum mit einem Prozessbrief zur Verfügung gestellt, der die Anforderungen und Fristen für ein erstes Angebot durch die Bieter definiert. Die Bieter mit einem überzeugenden und attraktiven Gebot werden zur Due Diligence (Unternehmensprüfung) eingeladen. Das beinhaltet auch eine Management-Präsentation. Am Ende dieses Prozessschritts steht das bindende oder bestätigende Angebot. Hier werden die Bieter in einem Auktionsprozess alle Reserven ziehen, um den Zuschlag zu erhalten. Letzter Prozessschritt ist dann die Verhandlung des Kaufvertrags, der wichtige Klauseln wie Garantien/Gewährleistungen festhält.



Ganz am Schluss kommt dann das Signing mit demjenigen Investor, mit dem die Interessen der Verkäufer optimiert werden – und dabei ist oft nicht nur der Kaufpreis ausschlaggebend, sondern oft auch die Perspektiven für das Unternehmen und die Familie.

Ist Carlsquare auch ein Familienunternehmen?

Noch sind wir in der ersten Generation, aber alle Anteile gehören den aktiven Gründern und Partnern. Insofern kann sich die Familie noch entfalten. Wenn es um Werte wie Integrität, Vertrauen, Verlässlichkeit und Nachhaltigkeit der Entscheidungen geht, dann ist Carlsquare ein bekenndes Familienunternehmen. Und die Nachfolge haben auch wir im Blick.

Können Sie Familienunternehmen und Familieninvestoren mit Hamburgbezug nennen, für die Sie gearbeitet haben?

Sehr gern und nicht abschließend: Ankerkraut, Meridian Spa, Telio, Oceans Apart, A&O Hotels, Schütz&Co., Securepoint, initions AG, Startec/Unzer, The Quality Group, Gartenhaus, Goertz, Afinum, Maxburg, Family Trust Investor, Funke, Axel Springer.

Anzeige



JAGUAR LAND ROVER
FLEET & BUSINESS

HUGO PFOHE



DER NEUE JAGUAR F-PACE
DYNAMISCHES LIFESTYLE-SUV - LUXURIÖS,
VERNETZT UND ELEKTRIFIZIERT

PLUG-IN HYBRID 

Michael Mori

Verkäufer

Telefon:
(040) 500 60 - 511

E-Mail:
m.mori@hugopfohe.de

JAGUAR F-PACE P400e

Systemleistung: 297 kW (404 PS)
Drehmomentmaximum: 640 Nm*
Kombinierter Kraftstoffverbrauch nach WLTP-Verfahren: 2,4 l/100 km
Kombinierte CO₂-Emissionen nach WLTP-Verfahren: 54 g/km
Elektrische Reichweite: 59 km
Schnellladung von 0 auf 80 %: in 30 Min.**

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

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

www.hugopfohe.de

Im Dienste der Mitglieder

**DIE FAMILIENUNTERNEHMER in Hamburg
wählen neuen Landes- und Regionalkreisvorstand**



Andreas Fischer-Appelt als Landesvorsitzender der Hamburg bestatigt

In der digitalen Landesmitgliederversammlung am 24.02.2022 wurde Andreas Fischer-Appelt (fischerAppelt, relations GmbH) in seinem Amt als Landesvorsitzender Hamburg bestätigt und blickt mit hohem Gestaltungsengagement, mit Verbindung zu den Bundesthemen des Verbandes sowie als wichtiger Gesprächspartner für die Hamburger Politik auf die neue Amtszeit.



Vorstand im RK Metropolregion Hamburg gewählt

In der digitalen Regionalversammlung am 24.02.2022 wurde Henning Fehrmann (Fehrmann GmbH) in seinem Amt als Regionalkreisvorsitzender bestätigt. Desgleichen steht ihm Malte Wettern (HHFI Hamburg Finance GmbH) weiterhin als Stellvertretender Vorsitzender zur Seite.

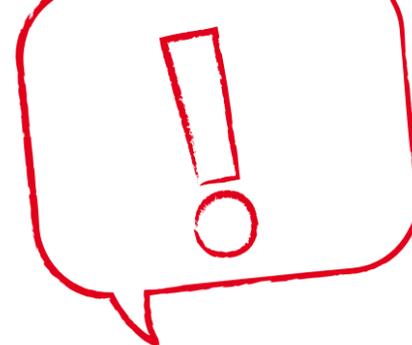
Ebenfalls wiedergewählt wurden Dr. Björn Castan (Research for Future AG), Frank Heitmeyer (EHi UG & Co. KG), Martin Hollmann (webschuppen GmbH), Sven Höppner (Werner Wirth GmbH), Alexander Hornikel (HORNIKEL Unternehmensberatung), Christoph Matthias Kadereit (Kadereit Consulting Group), René S. Spiegelberger (René S. Spiegelberger Stiftung) und Annegret Weitkämper-Krug (ART ADVISER Wege zur Kunst).

Kai Teute (Equity Seven Beteiligungsgesellschaft mbH) und Philipp Wilczek (CTS Composite Technologie Systeme GmbH) sind direkt nach ihren Ämtern bei DIE JUNGEN UNTERNEHMER nun als gewählte Mitglieder im Regionalvorstand von DIE FAMILIENUNTERNEHMER aktiv.

Neu gewählte Vorstandsmitglieder sind Hans-Christoph Klaiher (NORD EVENT GmbH) und Dr. Patrick S. Maurenbrecher (Kontora Family Office GmbH).

Christina Jagdmann (wordinc GmbH) ist mit Ende der Amtszeit aus dem Vorstand ausgeschieden; ihr gilt der Dank des Vorstands für ihren Einsatz für Themen rund um die Mitglieder im Regionalkreis.

Der Regionalvorstand blickt mit Gestaltungsfreude und Engagement auf die neue Amtszeit, die neben dem Einsatz für die politischen Themen auch den Blick für die Wiederbelebung des persönlichen, aktiven Verbandslebens für unsere Mitglieder nach der Pandemie beinhalten soll.



Neues von den Vertrauenskreisen

Unternehmer im Gespräch

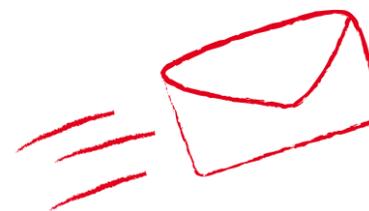
Von Frank Heitmeyer

Zum 2. Quartal 2022 erfinden sich die Vertrauenskreise neu: Das bewährte und beliebte Format für den unternehmerischen Austausch wird noch nutzer- und zielorientierter.

Seit 2018 gibt es bereits die Vertrauenskreise: Gespräche in kleinen Gruppen mit vier bis acht Teilnehmern. Hier wird „unternehmert“: Wir genießen den menschlichen und fachlichen Austausch mit Kollegen, die Verständnis für unsere Rolle mitbringen, also aus eigener Erfahrung wissen, was es bedeutet, mit allen Konsequenzen Verantwortung zu tragen. Ich selbst bin Mitglied eines Vertrauenskreises und habe jetzt an der Erstellung eines Konzeptes mitgewirkt, um unsere Vertrauenskreise noch erfolgreicher und für jeden einzelnen Teilnehmer noch nutzenstiftender zu machen. Aktuell finden intensive Gespräche mit unserem Berliner Hauptverband statt – doch so viel darf ich Ihnen über die neuen Vertrauenskreise schon verraten:

- Ihre Interessen entscheiden die Themen der Kreise.
- Bereits mit vier Teilnehmern startet ein neuer Kreis.
- Sie haben die Wahl zwischen zwei Formaten:
 - informelle, selbst organisierte Gruppe
 - professionell von einem Facilitator moderierter Workshop
- Wir optimieren die Anbindung an den Vorstand, um voneinander noch mehr zu lernen.

Weitere Updates folgen in der Mittwochspost. Bleiben Sie gespannt!



Anzeige



**HAMBURGER
VERSORGUNGSWERK**
Betriebsrente für den Mittelstand

GESUNDHEIT KANN MAN NICHT KAUFEN?

Doch, mit einer betrieblichen
Krankenversicherung*!

Budgettarife

ab **9,90 €**
pro Monat/ Mitarbeiter

*zum Beispiel von Allianz, Axa, Barmenia oder SDK

Languedoc Weinprobe mit Verkauf

Eine Herzensangelegenheit

Von Falk Röbbelen

Mit einer Reise nach Montpellier im Languedoc fing alles an: Gut 30 km entfernt in dem 3000-Seelen-Dorf Aniane im Département des gleichnamigen Flusses Hérault fand Michael Gerken vor 30 Jahren Freunde, mit denen er sich von diesem Zeitpunkt an jährlich zum Fußballspielen und zum Genießen von gutem Essen und vor allem von gutem Wein traf. Aus der Regelmäßigkeit entstand eine Tradition, aus der Tradition der Kauf eines Stadthauses und aus der Residenz ein Exportgeschäft. So brachte Gerken den Wein des Languedoc nach Hamburg. Und wie sich Gerken mit der Zeit den regionalen Spitzenweinen zuwandte, so entwickelte sich auch das Weinbaugebiet Languedoc vom Massen-Weinproduzenten hin zum Anbaugebiet großer Gewächse der Rebsorten Syrah, Grenache und Mourvèdre.

Das Languedoc ist Frankreichs größtes Weinanbaugebiet, und allein die dortige Rebfläche ist mit rund 300.000 Hektar etwa dreimal so groß wie die Summe aller deutschen Anbaugebiete.



Schnell florierte der Wein-Export, und Michael Gerken begann, von einem eigenen Weinberg zu träumen. Das Thema wurde bei Freunden in der Region auf dem lokalen Markt platziert – und dann, nach zwei Jahren, war es 2014 soweit: Er machte seinen Traum wahr und kaufte ein „Büschlein“ – nämlich einen Hektar im „La Brousse“. Und dieser „Busch“ ist weit mehr



als seine deutsche Bedeutung: Es sind über 200 Hektar in der Hochebene des Causse du Larsac. Auf einem Hektar davon wächst nun ein mit feinen Tanninen gespickter, wunderbar weicher Rotwein, den der befreundete Weinbauer Olivier Ferrie (Domaine Croix de Saint Privat) dort entwickelt und gepflegt hat. Damit hat Vertriebsprofi Gerken ein richtig gutes Produkt an der Hand. Und er freut sich wie ein kleines Kind, darüber berichten zu können, dass er sich in Kürze einen weiteren Weinberg zum Kauf ansieht ...

Heute vertritt Gerken auch befreundete Winzer aus dem Languedoc mit ihren Weiß-, Rot- und Roséweinen in Hamburg. Wer also gerne einmal eine fröhlich-unterhaltsame Weinprobe ab 20 Personen mit anschließendem Verkauf im privaten oder geschäftlichen Umfeld erleben will, wende sich bitte direkt an Michael Gerken. Für ihn ist der Weinhandel eine Herzensangelegenheit!



Michael Gerken
mit Olivier Ferrie (Mitte)
bei einer Wein-Messe



Michael Gerken
Im- & Export

Beekloh 6c
D 22949 Ammersbek
Gerkenhome@web.de
Mobil: +49 170 7922761

Anzeige

RESEARCH

FOR

FUTURE AG

Zukunftsforschung-
Innovationen
umweltpositiv
gestalten

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

researchforfuture.com

Vom Haus zum Traumhaus

So macht die Architektin Andrea Löptien Hausbesitzer glücklich

Von Falk Röbbelen

Als ihr Chef ihr erklärte, „Ganztags oder gar nicht“, war sie arbeitslos. Und als ihr die Arbeitsagentur erklärte, einen Gründerzuschuss gäbe es nur noch ein paar Tage, war sie mit einem Architekturbüro selbstständig. All das passierte innerhalb von ein paar Wochen im März 2015.

Und es funktionierte! Mit der Idee, bestehende Häuser zu sanieren, dabei das Potential von Bausubstanz zu erkennen, aus wenig viel und aus annehmbar hervorragend zu machen, hat sie bis heute sehr gut zu tun. Sie kann sich aussuchen, mit welchen Bauherren und an welchem Projekt sie arbeiten will. Natürlich kann sie auch Neubau, aber sie sagt: „Ich mag Altbauten.“

Wenn man also nach den drei wichtigsten Kriterien gekauft hat – nämlich: Lage, Lage und Lage – und danach über einen Abriss der Immobilie nachdenkt, könnte es sinnvoll sein, Andrea Löptien zu kontaktieren. Ebenso, wenn Fantasie, Kenntnisse, Vorstellungsvermögen oder Mut für einen Umbau fehlen; denn die Architektin traut sich zu, aus jedem Haus ein individuell angepasstes Traumhaus zu gestalten. Dazu gehören häufig auch Antworten auf Fragen nach den Kosten, Genehmigungen, Abläufen oder

energetischen Förderungen.

Und natürlich hat sie ihr Experten-Netzwerk, beispielsweise einen Statiker, eine Energieberaterin und einen Pool an Handwerksfirmen, mit denen sie gerne und gut zusammenarbeitet.

Lachend sagt sie: „Böse Zungen würden vielleicht behaupten, ich müsste größer denken. Aber ich begleite die Projekte lieber von Anfang bis Ende. Das gefällt mir.“

Andrea Löptien liebt ihren Job, den sie als doppelt vielseitig beschreibt – fachlich wie menschlich. Das sei oft herausfordernd, aber meistens toll. Und stolz sagt sie: „Ich bekomme viel direktes Feedback. Positives tut gut, aus Negativem versuche ich zu lernen. Anfangs wurde ich gefragt: ‚Was machst Du, wenn es nicht klappt? Was schon? Aufhören!‘ Aber davon kann momentan keine Rede sein.“



Architekturbüro
Andrea Löptien

Schwerpunkt:
Sanierung von Altbauten

Gründung:
April 2015

Sitz:
Hamburg Niendorf

www.architekturbuero
-loeptien.de

Anzeige

KLEIN & FEIN



Nothilfe Ukraine

Jetzt spenden!

Es herrscht Krieg mitten in Europa. Millionen Kinder, Frauen und Männer bangen um ihr Leben und ihre Zukunft.

Aktion Deutschland Hilft leistet den Menschen Nothilfe. Gemeinsam, schnell und koordiniert. Helfen Sie jetzt – mit Ihrer Spende.



Spendenkonto: DE62 3702 0500 0000 1020 30

Spenden unter: www.Aktion-Deutschland-Hilft.de



DIE FAMILIEN
UNTERNEHMERDIE JUNGEN
UNTERNEHMER

Eine erste Bilanz für die Bundes-Ampel

Von Niklas König

Die Ampel-Koalition ist angetreten, um für „mehr Fortschritt“ zu sorgen. Erfahrungsgemäß kann sich eine Bundesregierung nicht immer mit dem beschäftigen, was sie sich eigentlich vorgenommen hatte. Klimaschutz? Digitalisierung? Bildung? Vorhaben! Noch vor dem Ablauf der ersten 100 Tage ist die Kriegsgefahr ausgehend von Russland zur Realität geworden. Hier nun also liegt für diese Regierung die große Herausforderung.

Davon unabhängig hatte sich abgezeichnet, dass die Bundesregierung mit uneinheitlichem Tempo starten würde. Beginnen wir bei der Digitalisierung: Die neue Bundesregierung tut gut daran, die digitalisierungspolitischen Vorgaben aus Brüssel abzuwarten. Das aber heißt auch, in Brüssel gestalten zu wollen! Darüber hinaus bedeutet „Fortschritt“ auch, strukturelle Reformen von Staat und Verwaltung anzugehen. Hier schweigt sich die Ampel leider aus. Aus den Häusern Wissing und Faeser ist bislang dazu sehr wenig zu vernehmen. Aufbruch sieht anders aus.

Im Bereich der Energie- und Klimaschutzpolitik hat Robert Habeck zwei Pakete mit energiepolitischen Gesetzen angekündigt. Vieles davon dürfte auf staatlichen Dirigismus und konzernfreundliche Subventionswirtschaft hinauslaufen. Und es zeichnet sich ab, dass zum Beispiel bei der geplanten Wärme-Wende vieles nicht zueinanderpasst – und auch nicht funktionieren wird. Von all dem abgesehen, wird einiges umgehend Makulatur sein, weil sich jeder Energieminister, auch von den Grünen, im Kontext mit dem Krieg im Osten zunächst

um ein handfestes Krisen- und Versorgungsmanagement kümmern muss, statt um liebege-wonnene grüne Visionen.

Am schnellsten ist in der Ampel-Koalition erwartungsgemäß die SPD in die Gänge gekommen, zumal Arbeitsminister Heil ohne Reibungsverluste im Amt geblieben war. Neben der Verlängerung des Corona-Kurzarbeitergeldes haben die Reform der geringfügigen Beschäftigung sowie die Erhöhung des Mindestlohns das Kabinett passiert. Letztere ist ein schwerer Eingriff in die Tarifautonomie und stellt die Sinnhaftigkeit der Mindestlohnkommission ernsthaft in Frage.

Auch sonst droht (Un)-Heil. Der Minister kündigte bereits an, die Home-Office-Pflicht umzusetzen und die Behinderung von Betriebsräten schärfer zu sanktionieren. Ganz schlimm aus Sicht der jungen Generation: Spätestens im Sommer will sich Minister Heil dem Thema Rentenpolitik widmen – vermutlich mit einer Verlängerung des Rentenniveaus bei 48 Prozent über das Jahr 2025 hinaus. Die künftige Finanzierung der Rente dürfte dann noch stärker zu Lasten der jungen Generationen gehen, auch wenn zumindest der Nachhaltigkeitsfaktor wieder eingeführt werden soll.

Unverzeihlich blass bleibt der SPD-Arbeitsminister beim Thema Nummer 1 in den Unternehmen: dem Fachkräftemangel!

Hier zeigt lediglich sein Ministerkollege Habeck zarte Versuche, sich dem Thema anzunähern. Die Erkenntnis, dass die Fachkräftelücke mit einer längeren Lebensarbeitszeit, der verstärkten Zuwanderung von Fachkräften sowie einer besseren Vereinbarkeit von Familie und Beruf verringert werden kann, ist richtig. Aber auch Habecks Vorschläge gehen nicht weit genug. Es ist zudem nicht zu erkennen, dass man sich dem Thema überhaupt prioritär annehmen will.

Etwas Farbe nimmt auch die FDP an. Finanzminister Lindner hat zwar gleich zu Beginn ein echtes Ei gelegt, indem er jene 60 Milliarden Euro in einen Nachtragshaushalt umwidmete, und auch bei den Superabschreibungen fährt er bisher mit angezogener Handbremse. Ärgerlich ist aber vor allem, dass auch die FDP das Thema Thesaurierungsbegünstigung links liegenlässt. Trotzdem hat auch die FDP den Hafens verlassen, indem sie sehr zackig das Corona-Steuerhilfegesetz umgesetzt, in Europa

ein erstes Warnschild gegen die ausufernde Schuldenpolitik aufgestellt und die degressive Abschreibung weiter durchgeboxt hat.

Was sagen uns die ersten knapp 150 Tage der Ampel? Erkennbar ist, dass kein Ampel-Partner lange abwartet: Es gibt einen Wettlauf.

Vermutlich wird dieser aber nicht länger nur von der Frage bestimmt, wer noch Haushaltsmittel abschöpfen kann. Es gibt neue Vorzeichen: Was können wir von dem noch umsetzen, was wir für „Fortschritt“ halten, bevor uns von der Zeitgeschichte Wege hart verbaut werden, weil z. B. die Energieversorgung und die äußere Sicherheit für Deutschland ganz erheblich teurer werden, während die Inflationsrate weiter steigt?

Anzeige

WEITERE INFORMATIONEN - TEL.: 040 54 88 76 86 ODER UNTER FALLENSIEAUF.DE

TAXI AD
DIGITAL

KONKURRENZLOS GÜNSTIG. DIGITALE TAXIDACHWERBUNG, WANN UND WO SIE WOLLEN

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





Von der „Familie Schmidt“ zum erfolgreichen Privattheater-Unternehmen

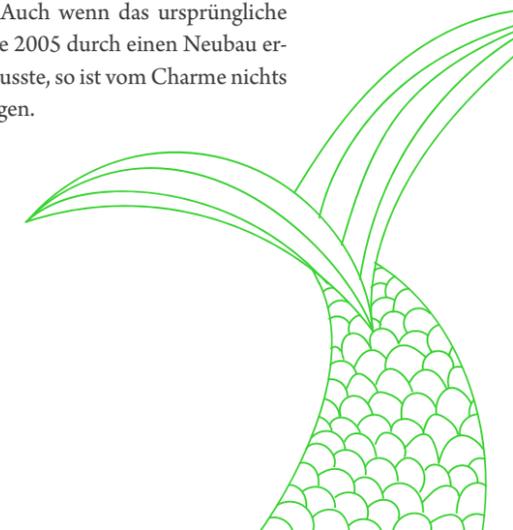
Nachfolge auf der Reeperbahn

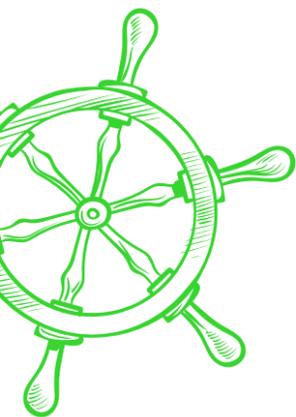
Von David Friedemann

Die Schmidt-Bühnen – Schmidt Theater, Schmidts Tivoli und Schmidtchen – stehen mit mehr als 400.000 Besuchern pro Jahr ganz oben auf der Liste der Top-Sehenswürdigkeiten in Hamburg. Tessa Aust führt gemeinsam mit Corny Littmann und Hannes Vater das bekannteste deutsche Privattheater. David Friedemann und Malte Wettern haben sie besucht.

Wir treffen Tessa Aust im Foyer des Schmidt Theaters. Ein Schild „Büschn Abstand bitte“ verweist auf die noch bestehenden Corona-Maßnahmen. Doch zwei Schritte weiter ist man von all den Sorgen rund um die Pandemie weit entfernt. Plüschig rote Sessel, stilvolle Details mit Erinnerungsfotos der großen

Augenblicke des Hauses, die Hausbar und ein opulenter Treppenaufgang zum Rang verkörpern Theater wie in den schönsten Kindheits-erinnerungen. Auch wenn das ursprüngliche Theatergebäude 2005 durch einen Neubau ersetzt werden musste, so ist vom Charme nichts verloren gegangen.



**Unternehmen:**

Schmidts Tivoli GmbH
Kultur- und Gaststätten-
betriebe

Schwerpunkt:

Die Schmidts Tivoli GmbH
an der Reeperbahn
betreibt drei Theaterbüh-
nen, das Schmidt Theater,
Schmidts Tivoli und
Schmidchen, sowie da-
zugehörige Gastronomie,
darunter drei Bars und
zwei Restaurants. Das
Privattheater steht seit
über 30 Jahren für hoch-
karätiges Musiktheater
aus eigener Produktion,
für schräge Unterhaltung
und erstklassige Comedy.

Gründung:

1991

Sitz:

Hamburg

www.tivoli.de

Doch ganz von vorn:

Ende der 80er Jahre tourte Corny Littmann mit seiner „Familie Schmidt“ erfolgreich durch deutsche Bühnen. Als sich die Gelegenheit bot, das ehemalige Tanzlokal „Kaiserhof“ am Spielbudenplatz zu mieten und zu einem Theater umzubauen, ergriff er die Chance. Ein Verzehrrtheater im Stil der 20er Jahre sollte es sein. Zu dieser Zeit war die Reeperbahn vom Ruf der wohl bekanntesten deutschen Amüsiermeile noch weit entfernt. Am 8.8.88 um 8 Minuten nach 8 Uhr begann eine neue Ära für den Spielbudenplatz: Das Schmidt Theater öffnete seine Pforten.

Der Grundstein für die Erfolgsgeschichte war gelegt, und die legendäre „Schmidt Mitternachtsshow“ mit Gästen wie Hildegard Knef, Olivia Jones und Udo Lindenberg begeisterte ab 1990 auch die Fernsehzuschauer.

Doch es sollte nicht bei dieser Unternehmung bleiben. Die Gelegenheit, die „Familie Schmidt“ weiter auszubauen, lag direkt nebenan. Das „Zillertal“ – ein bayerisches Biergarten Restaurant, das seit 1925 als Gaststätte für

Live-Musik genutzt wurde –, stand zum Verkauf. Doch diese Hürde allein zu meistern, war keine Option. In Prof. Norbert Aust fand Littmann einen passenden Geschäftspartner, um gemeinsam die Kiez-Geschichte nachhaltig zu prägen. Und so eröffneten sie gemeinsam mit zwei weiteren Partnern am 1.9.1991 das Schmidts Tivoli, einen der schönsten Theatersäle Deutschlands. Die Erfolgsgeschichte ging weiter.

Tessa Aust ist eines von sechs Geschwistern. Bevor sie die Nachfolge ihres Vaters Norbert Aust antrat, war ihre Arbeitswelt eine völlig andere. Sie hat ihre Ausbildung nie bewusst auf die Nachfolge ausgerichtet, sondern völlig unabhängig von der jetzigen Aufgabe gestaltet.

„Tessa“, fragen wir sie, „wann wurde dir klar, dass du die Nachfolge antreten und dich dieser herausfordernden Aufgabe stellen möchtest?“

Und sie erklärt: „Es war für meine Familie schon früh klar, dass ich – wenn die Geschäftsführung in der Familie bleibt – dafür in Frage komme. Ich konnte mich schon immer mit dem Theaterbetrieb identifizieren und habe schon früh sehr viel Zeit hier verbracht. Als mich mein Vater dann gefragt hat, ob ich mir seine Nachfolge vorstellen kann, sind die Dinge ins Rollen gekommen.“

Hört sich einfach an, ist in der Praxis jedoch mit einer Vielzahl komplexer Aufgaben verbunden. Die Schmidts Tivoli GmbH hat ca. 250 Mitarbeiter und betreibt neben den Theatern auch drei Bars und zwei Restaurants. Um das große Ganze im Blick zu behalten, braucht es mehr: mehr Vision, mehr Tatendrang, mehr Verständnis und mehr Weitblick. Doch von alledem scheint es hier mehr als genug zu geben.

Tessa führt uns durch die Räumlichkeiten. Im ersten Stock des Schmidt Theaters hat während der Pandemie 2020 das jüngste Projekt das Licht der Welt erblickt: das Reep – ein Restaurant, das, wie es auf der Webseite heißt, „mittenlang, an Deutschlands prominentester Straße“ liegt. Offen, modern und mit vielen liebevollen Details gestaltet, wartet die Küche mit den Klassikern der norddeutschen Küche auf. Von Birnen, Bohnen und Speck bis zum Hamburger Labskaus ist alles dabei. Von hier aus hat man einen sensationellen Ausblick auf die Reeperbahn. Digitale Bilderrahmen mit Videos historischer Reepschläger (traditioneller Handwerksberuf in der Seilherstellung und Ursprung des Straßennamens), Speisekarten in Kaffeeklappen-Optik und Küchenbrettmaserung, dazu minimalistische Wandmalereien der Hamburger Tattookünstlerin Frau Ines.

„Die Ideen entwickeln wir alle selbst, und auch die Umsetzung läuft weitestgehend über das eigene Team. So trägt alles unsere persönliche Handschrift“,

schwärmt sie von der Entstehung neuer Konzepte – Liebe zum Detail, die man spürt. Auch wir finden den Look mehr als gelungen und planen gedanklich schon den ersten Besuch.

„Ein Unternehmen an die nächste Generation zu übergeben, ist oft nicht leicht und wird schnell zur Zerreißprobe. Wie kann das gut funktionieren?“, wollen wir wissen.

Sachlich und überlegt schildert Tessa ihre Erfahrungen aus der Übergabe: „Es ging nie um mich oder um meinen Vater persönlich“, reflektiert sie die ersten Gespräche zum weiteren Werdegang. Wir erfahren, wie ein Generationenwechsel stattfinden kann, wenn alle Beteiligten an einem Strang ziehen und stets das Unternehmen, dessen Erfolg und Entwicklung im Fokus steht. Wie man sich immer wieder neu erfinden muss. Wie Theater von Verän-

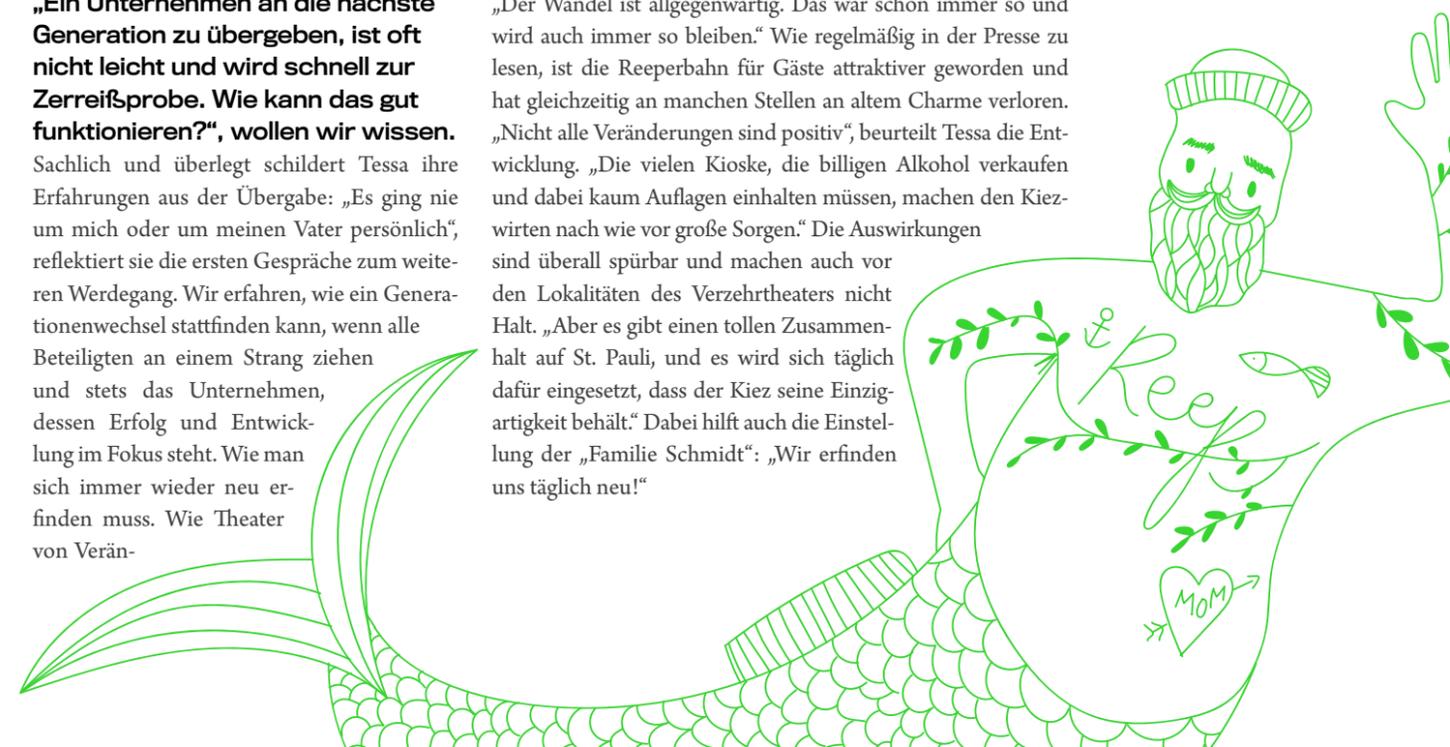
„Alle Design-Ideen des Restaurants haben wir selbst entwickelt!“



derungen lebt, um für das Publikum attraktiv zu bleiben. Und vom Zusammenkommen von Ideen. „Wir haben einen Stichtag für die Übergabe der Geschäftsführung vereinbart. Auch danach stand und steht mir mein Vater als Mentor natürlich nach wie vor zur Verfügung.“

„Die Reeperbahn befindet sich ebenfalls in einem stetigen Wandel. Wie nimmst Du die Veränderungen wahr, und welche Auswirkungen hat das für euer Geschäftsfeld?“, erkundigen wir uns.

„Der Wandel ist allgegenwärtig. Das war schon immer so und wird auch immer so bleiben.“ Wie regelmäßig in der Presse zu lesen, ist die Reeperbahn für Gäste attraktiver geworden und hat gleichzeitig an manchen Stellen an altem Charme verloren. „Nicht alle Veränderungen sind positiv“, beurteilt Tessa die Entwicklung. „Die vielen Kioske, die billigen Alkohol verkaufen und dabei kaum Auflagen einhalten müssen, machen den Kiezwirten nach wie vor große Sorgen.“ Die Auswirkungen sind überall spürbar und machen auch vor den Lokalitäten des Verzehrrtheaters nicht Halt. „Aber es gibt einen tollen Zusammenhalt auf St. Pauli, und es wird sich täglich dafür eingesetzt, dass der Kiez seine Einzigartigkeit behält.“ Dabei hilft auch die Einstellung der „Familie Schmidt“: „Wir erfinden uns täglich neu!“



Vom Foyer des Schmidt Theaters gehen wir nach nebenan ins Schmidts Tivoli – oder auch in den großen Saal –, wie er hier genannt wird. 612 Zuschauer finden darin Platz. Auf der Bühne steht der über die Grenzen der Stadt hinaus bekannteste Imbiss: die „Heiße Ecke“ – eine Erfolgsgeschichte.

Das Stück ist der Dauerbrenner des Hauses und wird seit 2003 ohne Unterbrechung gespielt. Damit ist es die erfolgreichste deutschsprachige Musicalproduktion.

„Besonders freut uns, dass auch so viele Hamburger und Hamburgerinnen unsere Gäste sind. Einige Gäste haben das Stück schon mehr als 50 mal gesehen und singen lauthals mit“, freut sich Tessa Aust. Wie die anderen Stücke auch, ist „Heiße Ecke“ eine Eigenproduktion. Die Szenen werden von Zeit zu Zeit angepasst und in den aktuellen Kontext gesetzt – jedoch stets mit Fingerspitzengefühl, um die tragende Idee der Kiezgeschichte lebendig zu halten. In diesem Stück erleben die Gäste überspitzt und komprimiert das Leben auf St. Pauli – und finden dieses beschwingt beim Verlassen des Theaters vor der Tür wieder. Eine Currywurst darf dazu natürlich nicht fehlen. Auch hier sind der besondere Charme und die Seele des Hauses spürbar. Die Schmidt-rote Bestuhlung, Gründerzeitarchitektur in schwarz mit goldenen Verzierungen, offene Wohlfühlatmosphäre und historisch erhaltene Wandmalereien. Wir erfahren, dass viele Schmuckelemente wie die Wandmalereien aus den Gründungszeiten des Gebäudes erhalten geblie-



ben sind. Diese wurden – versteckt hinter dunklen Holzverkleidungen – erst im Zuge der Sanierungsarbeiten wiederentdeckt. Auch die Säulenkonstruktion war in diesem Erhaltungszustand ein wahrer Glücksfund. Diese Elemente prägen nun schon seit mehr als 100 Jahren den Charakter des Gebäudes, welches sich nahezu vollständig in historischem Erhaltungszustand befindet.

Wir dürfen ausnahmsweise auf die Bühne. Da steht sie, die „Heiße Ecke“! Bei näherer Betrachtung fallen unzählige Details ins Auge: ein „Hafenklang“-Veranstaltungsposter, Fotos, Postkarten und weitere Erinnerungsstücke hinter der Theke – eben alles, was in einen waschechten Kiez-Imbiss gehört. Über 2,5 Millionen Gäste haben das St. Pauli Musical mittlerweile gesehen, und über 4750 Shows wurden seit der Uraufführung gespielt. „Einige unserer Darstellerinnen und Darsteller sind schon von Anfang an dabei“, berichtet Tessa. „Umso schwieriger war es für das Ensemble, während der Pandemie zwangsweise eine Auszeit zu nehmen.“

Ja, natürlich müssen wir auch über Corona sprechen:

„Welche Auswirkungen hat die Corona-Pandemie auf den Spielbetrieb? Welche Maßnahmen wurden ergriffen?“

„Wie alle Unternehmen der Unterhaltungsbranche mit Publikum sind auch die Theater nicht von einer Zwangspause verschont geblieben. Wir haben dennoch nicht den Kopf in den Sand gesteckt und haben alles getan, um die Zeit sinnvoll zu nutzen.“ Um den Spielbetrieb schnell wieder aufzunehmen, wurden die Ausstattung und das Programm an die jeweiligen Regelungen angepasst. So wurde für die Produktion „Paradiso“ das ganze Theater in eine tropische Oase verwandelt, um ein tolles Theatererlebnis trotz mehr Abstand zwischen den Gästen zu ermöglichen.

Die Sitzreihen wurden mehrfach angepasst und vieles mehr. „Wir wollten auf keinen Fall einfach die Sitze absperren, sodass der Eindruck entsteht, in einem halb leeren Theater zu sitzen.“

„2021 – ein Blick zurück und in die Zukunft. Wie geht es weiter?“, fragen wir Tessa.

Ein Theaterbesuch will schließlich geplant sein – besonders bei einer der Top Locations in Hamburg. Die Vorlaufzeit für Ticketverkäufe liegt im normalen Spielbetrieb bei ca. sechs Wochen. Die erschwerte Planbarkeit für eine Städtereise macht es daher aktuell nicht so leicht, alle Shows optimal auszulasten. Im Jahr 2019 wurden über 1.000 Shows gespielt, und die Messlatte für Deutschlands erfolgreichstes Privattheater hängt hoch. „Natürlich haben wir uns vorgenommen, an diesen Erfolg anzuknüpfen und geben alles dafür, unsere Gäste auch weiterhin mit einem glücklichen Lächeln zu sehen. Und unsere Gäste wollen das auch: wieder ins Theater gehen, etwas erleben, lachen und Neues entdecken.“

Wir wünschen „Hals- und Beinbruch“, wie man im Theater sagt, für die nächsten Vorstellungen vor ausverkauftem Haus und viele weitere Generationen von glücklichen Gästen.

Vielen Dank für das Gespräch!



Anzeige

 **HAMBURGER
VERSORGENSWERK**
Betriebsrente für den Mittelstand

WIR MÜSSEN REDEN

Wenn Ihr Unternehmen Ansprüche eines 79-jährigen Ex-Mitarbeiters vermeiden will.



Die Verjährung gemäß Betriebsrentengesetz beträgt 30 Jahre – das größere Risiko sind Ex-Mitarbeiter ohne betriebliche Altersvorsorge!

**§18a
BetrAVG**

Mehr Unternehmer in der Politik?!

Neujahrsempfang mit motivierender Keynote von Dr. Bernd Buchholz

Von Dr. Björn Castan

 Marc Schultz-Coulon



Unter strengen Corona-Hygienemaßnahmen fand am 5. Januar 2022 der Neujahrsempfang der Familienunternehmer statt. Dank des großzügigen Sponsorings unseres Partners Marriott Hotel konnte der Empfang als Hybridveranstaltung stattfinden. Es wurde ein Abend, an dem besonders Dr. Bernd Buchholz, Wirtschaftsminister von Schleswig-Holstein, mit Wirtschaftskompetenz und Unternehmerfreundlichkeit begeisterte.

Unser stellvertretende Vorsitzende Malte Wettern wies in seiner Begrüßungsrede darauf hin, dass der Empfang einem Blick in die Zukunft und einem in die Vergangenheit diene. Er zitierte Albert Einstein, der gesagt habe „Viel mehr als die Vergangenheit interessiert mich die Zukunft, denn in ihr gedenke ich zu leben.“ Wir sollten uns häufiger die Frage stellen: „Was wäre wenn?“ und uns mit Szenarien auseinandersetzen, die wir heute noch nicht abschätzen können, um zu definieren, wie wir in Zukunft leben möchten.

Der Vorsitzende der Familienunternehmer Henning Fehrman betonte in seiner Ansprache, dass Hamburg die Hauptstadt der Familienunternehmen in Deutschland sei. Unser Regionalkreis der Metropolregion Hamburg sei weiterhin der mitgliederstärkste des Verbandes.

Hamburg sei allerdings im nationalen und auch im globalen Wettbewerb auf absteigenden Rängen der Wirtschaftsstandorte. Corona habe dysfunktionale Strukturen und die Folgen unserer Überbürokratisierung offengelegt.

Die Überschüsse der letzten Jahre auf Bundesebene wurden nicht für wettbewerbsfähige Energiepreise, eine Steigerung unserer Verteidigungsfähigkeit oder für die Digitalisierung des Landes genutzt.

Der Koalitionsvertrag sei besser ausgefallen als erwartet. Henning Fehrman begrüßte ausdrücklich, dass der Turbo

bei den Planungs- und Genehmigungsverfahren eingelegt werden soll. Aber z. B. die Untätigkeit bei den Problemen der Rentenversicherung gehörten in einen „Urgency-modus“. Er sehe in einem Streben nach Technologieführerschaft einen Ausweg aus unserer nachlassenden Wettbewerbsfähigkeit. Die Wasserstoffstrategie bezeichnete er als einen ersten Lichtblick und Nukleus für eine zukünftige Energiestrategie. Er lobte die enge Verzahnung unserer Bundesländer Schleswig-Holstein und Hamburg und mahnte: Wenn „wir unsere Familienunternehmen nicht verlieren wollten, müssen wir die Rahmenbedingungen für Wettbewerbsfähigkeit schnell verbessern.“ Die Schönheit unserer Stadt allein reiche nicht. Die Vielfalt herausragender Unternehmer sei eine große Stärke unserer Bundesländer. Henning Fehrman betonte, dass wir als Verband der Politik die Hand reichen, um gemeinsam aktuelle und künftige Krisen zu bewältigen. Als Keynote Speaker war Dr. Bernd Buchholz, Wirtschaftsminister von Schleswig Holstein, zugeschaltet. Henning Fehrman lobte den wirtschaftlichen Sachverstand des Wirtschaftsministers, der mit seinem praktischen Wirken eine Ausnahme im politischen Betrieb darstelle. Wirtschaftsminister Buchholz forderte uns Unternehmer zu Beginn seiner Keynote auf, sich aktiv auf politische Ämter zu bewerben und sich stärker politisch zu engagieren. Es sei eine politische Aufgabe, auch deutlich zu machen, wie wichtig Unternehmertum sei. Unternehmer würden in den Medien zu



Anzeige



Hautnah an der Elbe!



Quirrig – Gut und günstig!
Direkt an der Großen Elbstraße!

Sie finden uns dort, wo der Fisch am besten schmeckt: von Fischhändlern umgeben, direkt in der Fischmarkthalle. Hier wird der frische Fisch traditionell oder mediterran auf natürliche Art zubereitet und serviert. Die bunte Mischung von Gästen und die offene Küche garantieren eine lebendige Atmosphäre und das Essen ein tolles Geschmackserlebnis. Das Angebot reicht vom besten Fischbrötchen über den Hamburger Pannfisch bis zu Hummer.

HIER EINE KLEINE AUSWAHL:

Fischsuppe mit Fischstücken	5,00	Hamburger Backfisch mit warmen Kartoffelsalat und Remouladensauce	11,00
Seelachsfilet mit warmen Kartoffelsalat	9,50	Fischteller mit verschiedenen Fischen und Salat oder Gemüse...	18,50
Hamburger Pannfisch, Senfsauce, Blattspinat und Bratkartoffeln	11,00		

+ aktuelle Tageskarte nach Saison!

FISCHEBEISL | DAS FISCHBISTRO
GROSSE ELBSTRASSE 131 | 22767 HAMBURG | TEL. +49-40-3907275



wenig Beachtung finden, und die positiven Leistungen würden nicht hinreichend gewürdigt. Bedauerlich wenige junge Menschen strebten daher eine unternehmerische Tätigkeit an. Unternehmertum schaffe Arbeitsplätze, und Gewinne seien erforderlich, um die soziale Marktwirtschaft zu finanzieren. Profitabilität sei eine Voraussetzung für ökonomische Nachhaltigkeit, um in der Lage zu sein, zu investieren. Deutschland müsse wieder mehr zu einem Land werden, das eher Chancen sieht und ergreift, statt sich von Risiken dominieren zu lassen. Den neuen Wirtschaftsminister im Bund sollten wir daran messen, ob er verstanden hat, dass Finanzmittel erst erwirtschaftet werden müssen, bevor sie verteilt werden. Wer den Klimawandel eingrenzen wolle, müsse gleichzeitig dafür sorgen, dass Energie auch bezahlbar bleibe. Wir haben bereits die höchsten Energiepreise in Europa. Chancen würden sich aus regenerativen Energien ergeben, wobei 70% der aktuellen Preise staatliche Abgaben seien und nur 30% Herstellungskosten. Die inflationäre Entwicklung betrachtet er mit Sorge und sieht politisches Gegensteuern als eine Pflicht an.

Er warnte vor einer Lohn-Preis Spirale, die die bereits gestiegene Inflationsrate weiter antreiben würde.



Eine Wachstumsbremse sei der Fachkräftemangel. Gerade im Hotel- und Gaststättengewerbe hätten viele Mitarbeiter die Branche verlassen – daher fehle es jetzt an Personal. Die Lücke für Schleswig-Holstein bezifferte er auf ca. 300.000 fehlende Fachkräfte. Insbesondere die berufliche Bildung solle daher aufgewertet werden.

Dieses Jahr sei für den Norden aber auch eine große Chance: Dort, wo die Energie produziert wird, siedeln sich auch die Abnehmer an: Regenerativ erzeugte Energie, die in Strom umgewandelt wird, biete sowohl in der Forschung als auch in der Anwendung großes wirtschaftliches Potenzial. Daher sei insbesondere der Westen von Schleswig-Holstein ein attraktiver Standort für energieintensive Unternehmen.

Der Ausbau vor allem der digitalen Infrastruktur sei schnell voranzutreiben. 60% der Schleswig-Holsteinischen Haushalte hätten bereits einen Glasfaseranschluss. Die Arbeitswelt habe sich stark verändert. Mobiles Arbeiten sei inzwischen etabliert und biete wunderbare Möglichkeiten, den Standortfaktor Lebensqualität im Norden als Vorteil im Wettbewerb um Talente zu nutzen.

Henning Fehrmann betonte in seinem Dank an den Wirtschaftsminister, dass unser Verband mit einem hohen ehrenamtlichen Engagement seine gesellschaftliche Verantwortung auch politisch wahrnehmen würde. Er bot allen politischen Mandatsträgern an, sich unsere Unternehmen von innen anzusehen.

In der sich anschließenden Diskussion lobte Wirtschaftsminister Buchholz die 2019 gemeinsam verabschiedete Wasserstoffstrategie. Die Raffinerie in Heide solle aus Wasserstoff synthetisches Kerosin für den Hamburger



Flughafen herstellen, woraus ein Vorzeigeprojekt für die ganze Welt werden solle. Darüber hinaus sehe er in einer Importstrategie für Energie durchaus eine Lösung für die Energiemengen, die wir nicht selbst produzieren könnten.

Er warb dafür, dass sich mehr produzierende Unternehmen im Norden ansiedeln sollten. Auch in der digitalen Welt sei längst noch nicht alles verteilt, und es böten sich immer noch viele Chancen – auch wenn wir die Mentalität des Silicon Valley oder Silicon Wadi nicht hätten. Schleswig-Holstein kooperiere mit dem Plug and Play Accelerator aus dem Silicon Valley. Dort würden Investments nach dem Motto „Spray and Pray“ vergeben. Er forderte eine verbesserte Venture Capital Infrastruktur für Norddeutschland.

Malte Wettern schloss die Veranstaltung mit einem großen Dank an Minister Buchholz sowie unsere Sponsoren und langjährigen Partner:

- **Marriott Hamburg**
- **Hugo Pfohe Jaguar Land Rover**
- **Hamburger Volksbank**
- **Nord Event**
- **Brödermann Jahn Rechtsanwalts-gesellschaft**



Anzeige

Mit Menschen für Menschen

Prävention rettet Leben.

Heigel ist seit 1989 der führende Dienstleister für bundesweite medizinische Screenings innerhalb betrieblicher Gesundheitsförderungsmaßnahmen.

Wir führen ca. 75.000 Untersuchungen im Jahr durch – persönlich, zuverlässig, verbindlich und professionell.

Direkt in Ihrem Betrieb, zum Wohle Ihrer Mitarbeiter.

Möchten Sie nähere Informationen?
Wir beraten Sie gern.
info@heigel.com | www.heigel.com

Heigel.com
betriebliche Gesundheitsförderung

Die
AutorenRita Herbers,
Vorständin MarktSteffen Wüsthof,
Bereichsleiter Firmenkunden der Hamburger Volksbank

Wert und Wandel

Zukunftspotenziale der Unternehmensnachfolge

Von Rita Herbers und Steffen Wüsthof

Gerade im Mittelstand steht hinter vielen Firmen ein Lebenswerk. Damit gehört die Regelung der Nachfolge zu den wichtigsten strategischen wie auch persönlichen Entscheidungen eines Unternehmers. Hinzu kommt, dass immer mehr Nachfolgeregelungen außerhalb der Familie getroffen werden. Für das richtige Timing gibt es daher eine einfache Formel: Je früher Sie planen, desto besser gelingt eine geordnete Unternehmensübergabe.

Nach Hochrechnungen des Instituts für Mittelstandsforschung Bonn stehen bundesweit aktuell jährlich in rund 30.000 Familienunternehmen Übergaben an – insgesamt betrachtet also eine alltägliche und gleichsam unausweichliche Aufgabe. Berichterstattungen, Tipps und Checklisten befreien jedoch nicht von den Emotionen, die oftmals mit der Nachfolgeregelung verbunden sind, denn schließlich soll das Unternehmen – mit seinen Mitarbeitern und seiner Reputation – in gute Hände übergeben werden. Um es gleich vorweg zu nehmen: Nicht immer ist die naheliegende Lösung die beste. Daher gilt es gerade in dieser wichtigen Situation, einen kühlen Kopf zu behalten und alle möglichen Optionen zu bedenken:

- Übergabe innerhalb der eigenen Familie
- Verkauf an einen Manager des Unternehmens (Management-Buy-out)
- Verkauf an ein anderes Unternehmen (strategische Investoren)
- Verkauf an einen externen Manager (Management-Buy-in)
- Verkauf an einen Finanzinvestor (Eigenkapitalinvestoren, Family Offices)

Ein Unternehmen zu übergeben, ganz oder in Teilen zu veräußern oder auch Unternehmen zu fusionieren, erfordert Fingerspitzengefühl und Erfahrung. Um die persönlichen und unternehmerischen Ziele, die mit der Unternehmensnachfolge verbunden sind, erfolgreich umzusetzen, lohnt sich deshalb die frühzeitige Einbindung von Spezialisten und Transaktionsexperten. Dabei sollte die Perspektive des Nachfolgers unbedingt von Anfang an mit einbezogen und das eigene Unternehmen auf den Prüfstand gestellt werden. Dabei können folgende Fragen eine Richtung geben:



- Wie stelle ich mir meine Nachfolge idealtypisch vor?
- Ist das Unternehmen verkaufsfähig?
- Verkraftet das Unternehmen mein Ausscheiden?
- Was ist mein Unternehmen eigentlich wert?
- Ist mein Geschäftsmodell zukunftsfähig?
- Welche steuerlichen oder rechtlichen Implikationen sind zu beachten?
- Welche Nachhaltigkeitsanforderungen erfüllen wir?
- Gibt es eine Digitalisierungsstrategie?
- Wie steht das Unternehmen am Markt da?
- Wie ist die Kunden- bzw. Lieferantenstruktur aufgebaut?
- Welcher Investitionsbedarf besteht?
- Wie kann eine Finanzierung aussehen, wie viel Eigenkapital ist vorhanden, und welche Fördermittel können genutzt werden?

Mit dem Blick auf die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens wird deutlich, dass eine Nachfolgeregelung ein Gemeinschaftsprojekt ist. Ob es erfolgreich entwickelt und umgesetzt werden kann, hängt natürlich von verschiedenen Faktoren ab, aber gerade in der Corona-Krise wurde radikal vor Augen ge-

führt, dass sich vor allem eine Überprüfung des Geschäftsmodells auf nachhaltige Aspekte wie Branche, Produkt, Lieferketten und Kundenschaft bewährt.

Neben der Einbindung von Transaktionsspezialisten, Wirtschaftsprüfern und Steuerberatern sollte auch frühzeitig der Dialog mit der Hausbank aufgenommen werden, um einerseits die Finanzplanung und Notfallplanung durchzusprechen und auf der anderen Seite die individuelle Beratung zur Vorsorge und zur Absicherung für den Ruhestand durchzusprechen.

Als Kunde der Hamburger Volksbank und der Genossenschaftlichen FinanzGruppe greifen Sie auf das komplette Leistungsspektrum von Nachfolge-Experten zu und nutzen die professionelle Begleitung des gesamten Verkaufsprozesses. Wir beraten Sie gern!

Kontakt:

Hamburger Volksbank
Michael Schenk
Leiter Mittelstand
Hammerbrookstraße 63-65
20097 Hamburg
Tel: 040 / 3091-9470
mobil: 0160 / 7133710
E-Mail: michael.schenk@hamvoba.de
Internet: www.hamburger-volksbank.de

DZ BANK AG
Thomas Gabbert
Leiter Corporate Finance / VR NachfolgeBeratung
Rosenstraße 2
20095 Hamburg
Tel: 040 / 35900-161
mobil: 0151 / 1484 9071
E-Mail: thomas.gabbert@dzbank.de
Internet: www.dzbank.de

Als Bank vor Ort kennt die Hamburger Volksbank die Unternehmen der Metropolregion Hamburg sowie die lokalen Wirtschaftsstrukturen sehr genau. Mit einem Kompetenzteam von über 60 Beratern und Spezialisten aus dem genossenschaftlichen Finanzverbund bietet sie maßgeschneiderte Lösungen in allen Phasen der Unternehmensentwicklung. Durch eine verantwortungsvolle Geschäftspolitik erzielt die Genossenschaftsbank seit über 160 Jahren nachhaltige Erfolge und verfügt über stabile Wachstumsspielräume für die Investitionsvorhaben ihrer Kunden und Mitglieder. Ihre zukunftsorientierte Strategie setzt die Bank im Geschäftsjahr 2022 mit dem Ausbau des Kreditgeschäfts erfolgreich fort.

www.hamburger-volksbank.de

Anzeige



FOTOGRAFIE

Marc Schultz-Coulon

Mitarbeiterfotos · Businessfotos · Veranstaltungen · Präsentationen · PR

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

www.schultz-coulon.de



„Du bist nicht mein Chef!“

Komplizierte Übergänge und Mitarbeiter, die nicht loslassen mögen

Von Gabriela Friedrich



Am 30. Juli 2022 ist es soweit: Die bekannte Hannoveraner Werbeagentur steindesign bekommt einen neuen Chef. Eigentlich. Aber doch nicht so ganz. Und genau das ist das Problem. Gabriela Friedrich hat mit dem scheidenden Agenturgründer und Geschäftsführer Andreas Stein und seinem designierten Nachfolger Felix Lehmann über ihren herausfordernden Nachfolgeprozess gesprochen.

Vor mittlerweile rund 40 Jahren hat Andreas Stein steindesign gemeinsam mit seinen Partnern Dirk Sistench und Burkhard Hengst gegründet und über die Jahrzehnte zur renommiertesten Fullservice-Agentur Hannovers gemacht. Mittlerweile beschäftigen sie 40 Mitarbeiter und betreuen Kunden wie Rossmann, Gundlach Bau und Immobilien und die Deutsche Rentenversicherung. Bei der Agenturführung ist Andreas Stein der Außenminister, der – nicht zuletzt durch

seine langjährige Vorstandsfunktion bei den niedersächsischen Familienunternehmen – in der Region bestens vernetzt ist und sich deshalb um die Kundenakquisition und große strategische Entscheidungen kümmert. In diesem Sommer wird der dann 65-Jährige den Stab an Felix Lehmann, 33, übergeben. Dieser ist bereits seit Februar 2021 Geschäftsführender Gesellschafter bei steindesign und seit Oktober 2021 auch Kommissarischer Regionalvorsitzender der Jungen Unternehmer Niedersachsen.

Nachfolge-Versuch 1 – an der Liebe gescheitert

Dies wirkt wie eine reibungslose Nachfolge. Oder doch nicht? „Andreas, wann hast du angefangen, dich um einen Nachfolger für deine Agentur zu kümmern?“, will ich wissen. „Im Jahr 2000, als sich abzeichnete, dass keines unserer Kinder steindesign später übernehmen würde. Aus diesem Grund habe ich damals eine Kommunikationsagentur, ausschließlich aus Frauen bestehend, übernommen, deren Geschäftsführerin ich mir als Nachfolgerin aufbauen wollte. Doch dieser Plan platzte 2005, als sie der Liebe wegen aus Hannover wegzog.“ Also musste sich Andreas Stein nach einer neuen Lösung umsehen und fand sie an einer regionalen Multimediaschule, wo er im Wirtschaftsbeirat saß. Dort lernte er den Studenten Felix Lehmann kennen, der sich bald nicht nur als enormes Kreativtalent für den Bereich Film, sondern auch als echte Unternehmerpersönlichkeit entpuppte.

„Ich wollte immer schon Unternehmer werden und nicht nur selbständig sein“, erklärt er, „denn ich möchte eine Spielfläche geben, auf der Mitarbeiter kreativ zaubern und Fantasien in die Realität bringen können.“

Und glücklicherweise habe ich das Naturell dafür: Ich kann Verantwortung tragen, mit Ängsten umgehen, Entscheidungen treffen und halte Druck aus.“ Diese Begeisterung fürs Unternehmertum und für ein selbstbestimmtes Leben will er auch bei anderen jungen Menschen wecken, denn den aktuellen Trend zu Sicherheitsstreben und einem Staat, der sich um alles kümmert, sieht er mit Sorge.



Anzeige



steindesign. agentur für kreative business-lösungen



www.cavallo-reithalle.de
Events, die unvergesslich bleiben.

www.filmklar.de
Filme, die bewegen.

www.steindesign.de
Marken mit Charakter. Botschaften,
die ankommen. Produkte, die verkaufen.

Eine Familie. Ein Unternehmen.

Dragonerstraße 34
30163 Hannover
Telefon [05 11] 2 88 99-0
info@steindesign.de

Strategisch Schritt für Schritt zur Nachfolge: Mentor – Vermieter – Partner!

„Felix ist mir an den MMBBS (Multi Media Berufsbildende Schulen) positiv aufgefallen. Deshalb habe ich angefangen, mich als Mentor um ihn zu kümmern“, erinnert sich Andreas Stein. „Irgendwann übernahm Felix die Leitung der Lehrwerkstatt und entschied später, sich mit einer Filmfirma selbstständig zu machen. Um ihn zu mir ins Haus zu holen, schlug ich ihm vor, bei steindesign mit seiner Firma filmklar einzuziehen. Im nächsten Schritt hat sich meine Agentur an filmklar beteiligt und das Startup nach einer Weile vollständig übernommen. Schließlich wollte ich Felix unbedingt haben!“

Felix selbst merkte erst 2018, was sich Andreas Stein da für ihn ausgedacht hatte. „Es hat bei mir klick gemacht, als ich einen weiteren Gesellschafter hatte und Andreas immer darauf geachtet hat, dass die Unternehmensentwicklung nicht in die falsche Richtung geht. Da habe ich gemerkt: Es gibt hier einen konkreten, zeitnahen Plan.“

Vier Chefs, drei Mitarbeitergruppen und das Ringen um eine gemeinsame Richtung

Seit einem Jahr ist Felix Lehmann Geschäftsführender Gesellschafter bei der Werbeagentur steindesign – doch nicht nur dort. Sondern auch bei der Königlichen Reithalle Cavallo, dies ist die zur Agentur gehörige Event-Location, und bei boncommerce, einem Fullfilm-Unternehmen, an dem die Agentur zur Hälfte beteiligt ist. Lediglich bei Weltfein, Andreas Steins Whisky- und Spirituosenshop in der Königlichen Reithalle, ist Lehmann nicht beteiligt.

Wenn sich Stein im Sommer offiziell zurückzieht und Felix Lehmann das Management übergibt, wird der Senior aber nicht verschwunden sein. Genau dies könnte problematisch werden. Denn Andreas Stein will sich im „Ruhestand“ nicht nur ein wenig um den Whisky-Shop kümmern, sondern hat sich vorgenommen, auch das von Corona-Maßnahmen gebeutelte Cavallo wieder in Schwung zu bringen. Und das befindet sich im selben Haus wie die Werbeagentur. Andreas Stein bleibt also für seine ehemaligen Mitarbeiter in Sichtweite, und auch seine Gründungspartner



Sistenich und Hengst sind weiterhin im Unternehmen und werden dort ihre Funktionen noch einige Jahre ausüben.

Damit steht Felix Lehmann vor der Herausforderung, seine Zukunftsvisionen für die Agentur zu verwirklichen, während für ihn drei verschiedene Mitarbeitergruppen arbeiten: seine ehemalige filmklar Startup-Belegschaft, die auf ihre alten Chefs eingeschworenen langjährigen steindesign-Mitarbeiter und all die Jungen, die seit seinem Agenturantritt dort angefangen haben. Dabei zeigt sich jetzt schon: Die alteingesessenen steindesigner „are not amused“ über den Chefwechsel.

Felix berichtet mir sichtlich bewegt, was eine Mitarbeiterin aus der von Dirk Sistench geleiteten Unit am Vortag zu ihm gesagt hat: „Solange Dirk noch da ist, ist er mein Chef und nicht du.“

Andere signalisieren ihm sehr eindeutig, dass sie Andreas auch nach seinem offiziellen Ausscheiden als Chef betrachten, sich also mit dem Gedanken noch schwer tun, ihre Agenturvergangenheit und die liebgezwonnene Konstellation loslassen zu müssen.

Ganz klar – Felix Lehmann wird einen anspruchsvollen Change-Prozess managen und viel einfühlsame Überzeugungsarbeit leisten müssen, will er die ganze Belegschaft hinter seiner neuen Agenturausrichtung vereinen. Dabei sind seine Vorstellungen für die Zukunft klar: Er möchte steindesign wie ein edles, exklusives und individuelles Hotel führen. Statt nur über die Qualität der Leistung zu verkaufen, will er eine persönliche Bindung zum Entscheidungsträger aufbauen und immer mehr und immer bessere Kundenbetreuung bieten. „Service, Service, Service“ lautet seine Maxime. Der Hamburger Unternehmer wünscht ihm auf diesem Wege viel Erfolg!



Die ganze Belegschaft von der Neuausrichtung überzeugen – eine große Herausforderung für Nachfolger!

Anzeige



Ein Statement für die Soziale Marktwirtschaft

Gunnar-Uldall-Wirtschaftspreis

Von Christian Ströder



Wirtschaftspreise gibt es viele: Auszeichnungen, bei denen es mehr oder weniger Preisgeld zu gewinnen gibt, eine festliche Übergabe stattfindet und die Ausgezeichneten um die Wette strahlen. Das alles hat auch der Gunnar-Uldall-Wirtschaftspreis zu bieten, der seit 2019 jährlich verliehen wird und mit einem Preisgeld von 15.000 Euro dotiert ist. Und doch ist der „GUWP“ mehr als eine weitere Auszeichnung für Start-ups – er ist ein Statement für die Soziale Marktwirtschaft.

„Dem Kuratorium ist es ein Anliegen, die Gewinnerinnen und Gewinner über das Preisgeld hinaus zu unterstützen. Wir vermitteln wertvolle Kontakte aus unserem eigenen Netzwerk und geben Ratschläge, die wirklich weiterhelfen“, sagt Wilhelm Alms, Consultant und Vorsitzender des Kuratoriums. Gemeinsam mit Gunnar Uldall war Alms über Jahrzehnte Partner einer Unternehmensberatung.

Aber der Gunnar-Uldall-Wirtschaftspreis will mehr: „Die Soziale Marktwirtschaft hat als gesellschafts- und wirtschaftspolitisches Leitbild für viele Menschen an Strahlkraft verloren. Misstrauen gegenüber Unternehmen und eine zunehmende Staatsgläubigkeit greifen mehr und mehr um sich. Gegen diesen Trend wollen wir positive Zeichen setzen und mit diesem Preis ganz bewusst Gründerinnen und Gründer auszeichnen, deren unternehmerisches Handeln in herausragendem Maße den Leitlinien der Sozialen Marktwirtschaft folgt“, so Alms. Zu den Bewertungskriterien der Jury gehören unter anderem eine innovative und nachhaltig tragfähige Geschäftsidee, eine starke Persönlichkeit mit Mut, Weitblick und Entscheidungskraft sowie soziale Kompetenz.

Seit der ersten Preisverleihung im Jahr 2019 hat der GUWP schnell an Bekanntheit und prominenter Unterstützung gewonnen. So hat Friedrich Merz im vergangenen Jahr die Schirmherrschaft übernommen. Über die gemeinsame Arbeit im Fraktionsvorstand der Union sowie im Finanzausschuss des Deutschen Bundestages wurden Gunnar Uldall und er enge politische Weggefährten. Beide stehen für den unerschütterlichen Glauben an die gestalterische Kraft der Sozialen Marktwirtschaft.

Eine langfristige Partnerschaft konnte der Gunnar-Uldall-Wirtschaftspreis im Februar 2022 mit der Ludwig-Erhard-Stiftung vereinbaren.

Sie fußt auf dem gemeinsamen Bestreben, die Leitgedanken der Sozialen Marktwirtschaft als Grundlage für Wohlstand in Deutschland zu erhalten und auszubauen. Durch gemeinsame Veranstaltungen und Initiativen soll für die Ideale der Sozialen Marktwirtschaft geworben werden. „Mit der Ludwig-Erhard-Stiftung und dem Gunnar-Uldall-Wirtschaftspreis rückt zusammen, was zusammenpasst. Wir finden es großartig, dass

der GUWP ganz bewusst Existenzgründung und Soziale Marktwirtschaft in einen Kontext stellt“, findet Dr. Joachim Seeler, stellvertretender Vorsitzender der Ludwig-Erhard-Stiftung. Es seien schließlich Gründerinnen und Gründer, vielfach junge Menschen, die im Sinne Ludwig Erhards mit ihren innovativen Produkten und Geschäftsmodellen für die Werte der Sozialen Marktwirtschaft einstünden.

Volker Tschirch, Vorsitzender des GUWP-Freundeskreises und Hauptgeschäftsführer des AGA Unternehmensverbandes, ergänzt: „Durch die aktive Schirmherrschaft von Friedrich Merz und die neue Partnerschaft mit der angesehenen Ludwig-Erhard-Stiftung stärken wir den noch recht jungen Gunnar-Uldall-Wirtschaftspreis. Diese starke Kooperation zahlt auf unser strategisches Ziel ein, die Soziale Marktwirtschaft inhaltlich noch stärker in den Fokus der Auszeichnung zu rücken.“ Der Gunnar-Uldall-Wirtschaftspreis 2022 wird am 25. August in Hamburg vergeben.

Der Gunnar-Uldall-Wirtschaftspreis wird seit 2019 jährlich vergeben und ist mit 15.000 Euro (1. Preis: 10.000 €/ 2. Preis: 3.000 €/ 3. Preis: 2.000 €) dotiert. Ausgezeichnet werden mutige unternehmerische Persönlichkeiten, die vorrangig unter Gründerinnen und Gründern gesucht werden. Die Erstplatzierten in 2019 und 2020 waren die Appinio GmbH und die NÜWIEL GmbH. Im Jahr 2021 folgte die Plancraft GmbH. Die Auszeichnung wird ausschließlich durch private Spenden und ehrenamtliches Engagement getragen. Der AGA Unternehmensverband und das INW – Bildungswerk Nord sind institutionelle Partner.

www.gunnar-uldall-wirtschaftspreis.de

www.aga.de



Happy Springtime

Anzeige

Die Natur erwacht - und mit ihr unsere Lebensgeister. Diese Produkte garantieren einen erholsam-genussvollen Frühling.

Zahnschienen - Frühling für die Seele

Nächtliche Atemaussetzer und Schnarchen sind häufige Gründe für Tagesmüdigkeit. Die Zahnarztpraxis Thomsen, Experten für Schlafmedizin, sorgen mit modernsten Schienen für nächtliche Erholung. Sie bieten: Diagnostik, ambulantes Schlaflabor/ Watchpat und Therapie.

dr-thomsen.com



Preis auf Anfrage!



5.999 €

Napoleon® Prestige PRO™ 665

Alles vereint, wofür Napoleon® steht: Innovative Technologien, optimale Leistung und zeitlos-elegantes Design. Auf der einladenden Grillfläche mit 9,5mm dicken WAVE™ Edelstahl-Stabgrillrosten lassen sich bis zu 42 Burger gleichzeitig grillen. Mit 8 Brennern, seitlicher Infrarot SIZZLE ZONE™, integriertem Fach für Crushed-Ice, Räuchereinsatz etc. freut man sich mit diesem Grill auf den Frühling.

www.garten-von-ehren.de

Strandkorb Hörnum Mahagoni

Der kompakte und komfortable 2-Sitzer aus zertifiziertem Mahagoniholz überzeugt mit hochwertigen Stoffen und Edelstahlbeschlägen. Das hübsche PE-Rundgeflecht ist äußerst pflegeleicht. Praktische Details wie herausziehbare Fußablagen, Klapptische und Nackenkissen machen den Hörnum zum unkomplizierten Rückzugsort. Eine Abdeckhaube ist im Lieferumfang bereits enthalten.

www.strandkorbprof.de



ab 1.695 €

MAYA 91 GIN NOMBRE

In ihrem Gin Nombre verbinden MAYA91 das Beste aus zwei Leidenschaften! Sorgfältig erlesene Ingredienzien wie Koriander, Kakao und Wacholder vermischen sich mit dem intensiven Aroma des MAYA BIO-Espressos aus Mexiko - einzigartig genussvolle Momente sind hier garantiert!

www.maya91.de



45,99 €

Jaguar F-Type R-Dynamic Cabriolet

Der kürzeste Abstand zwischen zwei Punkten ist eine gerade Linie. Aber wo bleibt da das Vergnügen? Das wunderschön proportionierte Chassis, die straffe Aufhängung und die reaktionsschnelle Lenkung machen den F-TYPE erstaunlich agil und sorgen bei allen Straßenverhältnissen für besten Fahrbahnkontakt.

www.hugopfohe.de



ab 73.930 € inkl.

FÜR HAMBURG
GIBT ES MEHR
ALS 1000 GUTE
GRÜNDER.



IHR SEID DAS VOLK,
WIR EURE BANK.



STEFFEN WÜSTHOF,
LEITER FIRMENKUNDEN





Forderungen zur Landtagswahl 2022

von **DIE FAMILIENUNTERNEHMER** und **DIE JUNGEN UNTERNEHMER** in Schleswig-Holstein

**DIE FAMILIEN
UNTERNEHMER**
**DIE JUNGEN
UNTERNEHMER**

Schleswig-Holsteins Wirtschaftsstruktur ist geprägt von kleinen und mittelgroßen Familienunternehmen. Viele von ihnen sind seit Generationen vor Ort verwurzelt und sowohl in den Städten wie im ländlichen Raum als Arbeitgeber und Ausbilder präsent. Hier zuhause sind zudem besonders viele mittelständische Weltmarktführer mit hoher Innovationskraft, auch bekannt als „Hidden Champions“. Die Familienunternehmen stehen bereit, um ihren Beitrag für einen innovativen und zukunftssicheren Standort zu leisten.

Die Jamaika-Koalition hat sich 2017 zum Ziel gesetzt, Schleswig-Holstein zum mittelstandsfreundlichsten Bundesland zu entwickeln. DIE FAMILIENUNTERNEHMER und DIE JUNGEN UNTERNEHMER werden jede neue Landesregierung daran messen, ob sie weiter erfolgreich an diesem Vorsatz festhält. Denn noch ist dieses Ziel nicht erreicht. Insbesondere vor dem Hintergrund, dass in den nächsten fünf Jahren in rund 13 000 Betrieben eine Nachfolge ansteht, benötigen Familienunternehmen ausgezeichnete Standortbedingungen. Deshalb fordern wir anlässlich der Landtagswahl 2022:

Unkomplizierte Verwaltung

Unternehmertum wird attraktiver, wenn Hemmnisse für Wirtschaft und Investitionspläne abgebaut werden. Die Verwaltung hat viele Chancen, zum Möglichmacher zu werden:

- Verfahrensbeschleunigung: Planungs- und Genehmigungsverfahren beschleunigen, Bauordnung vereinfachen
- Gewerbeflächen: Die Ausweisung von Gewerbeflächen entbürokratisieren, beschleunigen und das Angebot erhöhen. Potenzial für Neuansiedlungen oder Erweiterungen findet sich u.a. an den Trassen zur neuen Beltquerung, der A20 und im Landesteil Schleswig.
- Digitaler Verwaltungsservice: Die öffentliche Verwaltung umfassend digitalisieren und digitale Angebote durch eine strategische Gesamtausrichtung und einen aktualisierten Rechtsrahmen bündeln

Forcierte Fachkräftegewinnung

Die bisherigen Bemühungen haben nicht zu einer ausreichenden Gewinnung von Fachkräften geführt. Deswegen sind folgende Maßnahmen unverzichtbar:

- Vereinbarkeit von Familie und Beruf: Flächendeckend hochwertige Ganztagsangebote für Kita und Grundschule schaffen
- Standort-Marketing: Schleswig-Holstein muss seine Standortwerbung verstärken – für Investoren, Unternehmen und Fachkräfte (auch aus dem Ausland).

Moderne Bildung

Für Familienunternehmer ist Bildungspolitik eines der zentralen Felder zur Sicherung der Attraktivität des Wirtschaftsstandorts Deutschland. Schließlich sehen wir unsere Zukunft in unserer Region.

- MINT-Bildung: Die schulische MINT-Bildung vorantreiben, um die Fachkräfte von morgen zu fördern und die Innovationskraft Schleswig-Holsteins zu stärken
- Hochschulen: Wenigstens eine Universität des Landes muss Exzellenz-Uni werden.
- Berufliche Bildung: Mittels digitaler Technologien die Beschulung in der Fläche sicherstellen
- Digitale Bildung: Digitalkompetenz in die Lehramtsstudienpläne integrieren und Nachqualifikationen forcieren
- Ökonomische Bildung: Lehrpläne um die chancenorientierte Darstellung des Unternehmertums ergänzen; zudem Ausbau des Landeskonzepts „Entrepreneurship Education“ um volkswirtschaftliche Inhalte (insbes. der Sozialen Marktwirtschaft)
- Berufsorientierung: Schüler an weiterführenden Schulen verstärkt über die Chancen der dualen Berufsausbildung informieren
- Lehrgewinnung: Den Lehrermangel bekämpfen durch einen Mix aus attraktiven Einstellungs- und Beschäftigungsbedingungen

Starke Infrastruktur

Die nordeuropäische Lage Schleswig-Holsteins muss durch eine qualitativ hochwertige Einbindung in die europäischen und nationalen Verkehrsnetze genutzt werden. Gleichzeitig ist die digitale Infrastruktur für die Modernisierung von Unternehmensprozessen oder die Ansiedlung neuer Betriebe entscheidend.

- Verkehr: Schaffung einer leistungsfähigen Hinterlandanbindung für die Fehmarnbeltquerung und Ausbau der A20 als Westumgehung zur Entlastung des Nadelöhrs Hamburg.
- Kooperation mit Hamburg: Schleswig-Holstein muss Hamburg dabei unterstützen, vom „Flaschenhals zur Welt“ schnellstens wieder zum „Tor zur Welt“ zu werden. Denn „Just-in-time“ muss auch für die Unternehmen beider Länder funktionieren.
- Schienengüterverkehr: Schieneninfrastruktur stärken, bessere Anbindung an das ICE-Netz
- Breitbandnetz und Mobilfunk: Den flächendeckenden Glasfaserausbau bis 2025 abschließen und dabei Unternehmen und Gewerbegebiete priorisieren; Mobilfunklöcher schließen
- Attraktive Innenstädte: Innenstädte durch gute Erreichbarkeit, baurechtliche Vereinfachungen und attraktive Gewerbeflächenangebote stärken

Bezahlbare Klima- und Energiepolitik

Der Standortvorteil Schleswig-Holsteins in Bezug auf die Gewinnung regenerativer Energien ist konsequent zu nutzen. Das bedeutet vor allem:

- Private Investitionen ermöglichen: Den Unternehmen Freiräume für Investitionen in umweltfreundliche Technolo-

- gien geben, anstatt starre Vorgaben und Belastungen zu schaffen
- Anreize statt Verbote: Ineffizientes regulatorisches Kleinklein und kostspielige Symbolpolitik überwinden und stattdessen das System auf marktwirtschaftliche Anreize, Wettbewerb und Technologieoffenheit ausrichten
- Netzausbau: Den Ausbau der Energienetze zügiger vorantreiben, v.a. durch die Beschleunigung von Planungsverfahren
- Bezahlbarkeit: Die EEG-Umlage schnellstmöglich abschaffen und die Netzentgelte fair und bundeseinheitlich verteilen
- Kooperation: Gemeinsam mit der Metropolregion Hamburg die Zukunftsregion für erneuerbare Energien und Wasserstoff vorantreiben

Nachhaltige Finanzen

Der Schuldenstand Schleswig-Holsteins liegt bei rund 32,5 Mrd. Euro. Um der nächsten Generation Spielräume zu lassen, ist die kommende Regierung zu finanzieller Nachhaltigkeit angehalten:

- Staatsverschuldung: Im Haushalt für 2023 zur Einhaltung der Schuldenbremse zurückkehren, Schuldentilgungspfad konsequent beibehalten
- Pensionslasten: Für alle neu einzustellenden Beamten kostendeckende Rücklagen in den Versorgungsfonds des Landes einzahlen

**Exzellente Standortbedingungen
- Voraussetzung für erfolgreiche
Nachfolge**

Anzeige

Unsere Kunden sind nachhaltig, weil unsere Produkte nachhaltig sind.



Sicherheit von Spielzeug, Migration von Schwermetallen, Grenzwerte weit unterschritten. Alle Anforderungen erfüllt. Schwermetallanteile ca. 99% unter den aktuellen Grenzwerten!

Norsok-Test M 501, Ed. 6, Sys 1, 4.200 Stunden Wechsellast mit Ritz, UVA-Belastung, Kondensation, Wärme + 60°C, Kälte -20°C, Salzsprühnebelprüfung, Zwischenhaltung beim Nachstreichen ohne anzuschleifen.

Qualitativ hochwertige Rostschutzfarben mit geringer Umweltbelastung, wie Brantho-Korrux „3in1“, sichern eine lange Lebensdauer für Maschinen, Anlagen, Brücken, Masten, Geländer, Fahrzeuge usw. und helfen dadurch nachhaltig Rohstoffe, Energie und Entsorgungsaufwand einzusparen.

Brantho-Korrux „3in1“ ist gleichzeitig so unbedenklich, dass es für Kleinkinderspielzeug eingesetzt werden darf (EN 71-3.) und so gut, dass es Korrosionsschutz nach DIN-EN-ISO 12994 ebenso sichert wie nach NORSOK-Vorgaben (für Atlantik-Bohrinseln).



Brantho-Chemie A.V. Branth KG
Biedenkamp 23 · 21509 Glinde
Postmaster@branth-chemie.de

Metallschutzfarben - Instandhaltungsfarben

www.rostschutzfarbe.de





Axel Valentiner-Branth
Branth-Chemie A.V.Branth KG
www.branth-chemie.de

„In allen Bereichen fehlt es an Fachkräften. Berufliche Orientierung an Schulen sollte weiter ausgebaut werden, außerdem Lehrkräfte auf die Anforderungen von Wirtschaft und Handwerk hin sensibilisiert. Deutschland genießt international hohes Ansehen für die Duale Ausbildung. Diese sollten wir stärken und Berufsschulen weiterentwickeln.“

„Um weiterhin erfolgreich zu sein, sollten ortsansässige Unternehmen (finanziell und administrativ) entlastet werden. Bürokratieabbau, Straffung und Entschlackung der Behördenabläufe sollte vor allem mit Blick auf die digitalen Möglichkeiten dringend vorangetrieben werden. Besonders die „Bauordnung“ bedarf eines ‚Re-Freshes‘. Das Verstecken hinter Zuständigkeiten hilft unserem Land nur bedingt.“

Axel Valentiner-Branth ist Familienunternehmer in der 4. Generation. Die Firma Branth-Chemie produziert in Glinde Rostschutzfarben „Brantho-Korrux“, die gleichzeitig hohe Qualität, einfache Verarbeitbarkeit und optimale Umweltverträglichkeit vereinen.



Elke Prätorius-Schmidt
Prätorius GmbH
www.praetorius-gmbh.de

„Seit Jahren bemühen wir uns um ein geeignetes Gewerbegrundstück für einen Neubau. Gerne würden wir investieren und damit weitere Arbeitsplätze und Steuerkraft in der Region schaffen. Auch uns ist der Schutz der Natur ein ganz wichtiges Anliegen, aber schließt das wirtschaftlichen Erfolg tatsächlich aus? Wir glauben ‚nein‘ und fordern von der neuen Landesregierung im Bereich der Ausweisung von Gewerbeflächen Wege zu finden, die beides möglich machen.“

Elke Prätorius-Schmidt ist Gesellschafterin und Geschäftsführerin in der 5. Generation der Prätorius GmbH, einem Handelshaus mit Sitz in Neumünster und Kappeln. Was 1881 mit einem lokal tätigen Schiffsaurüster begann, ist heute ein global agierender Großhändler mit Markenprodukten im Genussmittelsektor.



Nicola Racebrandt
STERAC Transport & Logistik GmbH
www.sterac.de

„STABILES und LEISTUNGSFÄHIGES Internet – ÜBERALL, damit flexible Arbeitszeitmodelle sowie mobiles Arbeiten möglich sind. Das unterstützt nicht nur Familien bei der Vereinbarkeit von Familie und Beruf, sondern unterstützt auch im Fachkräftemangel.“

„Wir als international agierendes Speditions- und Logistikunternehmen leiden besonders unter dem Fachkräftemangel. Es ist existenziell wichtig, (Fern-)Fahrer zu halten und hinzu zu gewinnen. Berufskraftfahrer aus Drittländern sollten durch vereinfachte Verfahren in die EU kommen können. Außerdem sollte fairer Wettbewerb innerhalb Europas dringend zur Priorität werden.“

Nicola Racebrandt ist Familienunternehmerin in der 2. Generation. Die Firma STERAC Transport & Logistik in Stapelfeld/Braak hat sich auf europaweiten Transport per LKW inklusive der multimodalen Schnittstellen (Bahn und Schiff) spezialisiert und übernimmt auch Lagerhaltung, Kommissionierung und Zollabwicklung.



Nathalie Mailin Rieck
RieckDruck GmbH
www.RieckDruck.de

„Die Landesregierung sollte sich dafür einsetzen, dass der Warenfluss für die Betriebe und durch das Land reibungslos läuft, dem Bekenntnis zur Ahrensburger Liste müssen Taten folgen. Das Land braucht u.a. den Ausbau der A20 als weiträumige Westumgehung Hamburgs. Die Baustellenkoordination sollte sachdienlich, über Zuständigkeiten hinweg vorangetrieben werden. Vor allem Hamburg sollte gedrängt werden, vom Flaschenhals der Welt wieder zum Tor der Welt zu werden. Bessere Kommunikation beider Landesregierungen ist zwingend erforderlich.“

„Vereinbarkeit von Familie und Beruf muss noch weiter verbessert werden. Insbesondere flächendeckend hochwertige Ganztagsangebote für Kita und Grundschule müssen geschaffen werden, um jungen Eltern schnell wieder den Einstieg zu ermöglichen. Das Land sollte die Kommunen besser kontrollieren, den bestehenden Rechtsanspruch auf einen Kinderbetreuungsplatz auch zu gewährleisten. Hier schlummert für die Betriebe im Land viel Potential an Arbeitskraft.“

Nathalie Mailin Rieck ist Familienunternehmerin in der 4. Generation der RieckDruck GmbH mit Sitz in Tornesch. Von der Kreation und der Datenerstellung von Werbe-drucksachen über die Materialberatung bis zur Druckproduktion und anschließenden Weiterverarbeitung wird alles geboten, was Selbständigen und Unternehmen hilft, am Markt erfolgreich und hochqualitativ aufzutreten. Seit April 2018 ist Nathalie Rieck Landesvorsitzende von DIE JUNGEN UNTERNEHMER Schleswig-Holstein.

Anzeige



DR. THOMSEN & KOLLEGEN – DIE SPEZIALISTEN FÜR IHRE ZAHNGESUNDHEIT



Dr. Jens Thomsen
Zahnarzt und Arzt
Ästhetische Zahnheilkunde
und Prävention,
Schnarchtherapie



Dr. Tore Thomsen
Zahnarzt
Ästhetische Zahnheilkunde,
Wurzelkanalbehandlungen,
Abrasionsgebisse



Dr. Coralie Thomsen
Fachzahnärztin für
Kieferorthopädie,
unsichtbare Zahnspangen



Dr. Giedre Matuliene
Fachzahnärztin für
Parodontologie, Peri-
implantitisbehandlung



Dr. Rafael Hasler
Fachzahnarzt für
Oralchirurgie,
Implantologie

Sie haben Fragen? Für ausführliche Informationen besuchen Sie unsere Homepage, oder rufen Sie uns an.

Heilwigstraße 115 | 20249 Hamburg | Tel: 040-445971 | www.dr-thomsen.com



Nachfolge - Hamburgs eigenes Grundsteuermodell

Von Dr. Andreas Dressel



Nachdem das Bundesverfassungsgericht im April 2018 die bisherige Grundsteuer für verfassungswidrig erklärt hatte, war eine gesetzliche Neuregelung zwingend notwendig geworden. Hamburg hatte sich schon 2020 entschieden, einen eigenen Weg zu gehen. Die Möglichkeit dazu bot eine entsprechende Öffnungsklausel, die es den Ländern ermöglichte eigene Regelungen zu schaffen.

Fair für Alle! Warum setzen wir in Hamburg auf ein eigenes Modell? Wir wollen mit der neuen Grundsteuer vermeiden, dass die stark ansteigende Bodenwertentwicklung auf die Grundsteuer in Hamburg 1:1 durchschlägt und das Wohnen zusätzlich verteuert. In der wachsenden Metropole Hamburg würde die Grundsteuerreform nach dem wertabhängigen Bundesmodell langfristig zu einem starken Anstieg der Grundsteuerbelastung für die Bürgerinnen und Bürger führen. Der Grund sind die in den letzten Jahren stark angestiegenen

Grundstückspreise, die zukünftig sogar noch weiter steigen könnten. Davon sind auch Mieterinnen und Mieter betroffen, da die Grundsteuer von Vermieterinnen und Vermietern einer Immobilie im Rahmen der Betriebskostenabrechnung auf die Mieterinnen und Mieter umgelegt werden darf. Zukünftig steigende Grundstückspreise würden bei dem Bundesmodell auch zu einem erhöhten Verwaltungsaufwand für die Steuerpflichtigen und die Steuerverwaltung führen, weil immer wieder Neuberechnungen erfolgen müssten. Dadurch würden allen Beteiligten unnötige Kos-

ten entstehen. Hamburg hat sich daher für ein Modell entschieden, das allen Einwohnerinnen und Einwohnern gerecht wird. Hamburg setzt dafür auf das sogenannte „Wohnlagemodell“.

Wie funktioniert unser Modell konkret? Beim hamburgischen Wohnlagemodell wird die Grundsteuer B für Wohngebäude vorrangig anhand der Grundstücksgröße, der Gebäudefläche und der Wohnlage des Grundstücks ermittelt. Es wird bei der Wohnlage zwischen „normaler“ und „guter“ Wohnlage unterschieden. Grundlage hierfür ist das bekannte und beim Mietenspiegel-Verfahren bewährte Hamburger Wohnlagenverzeichnis. Das Wohnlagemodell ist insgesamt sehr unbürokratisch, es werden nur wenige und einfach ermittelbare Angaben der Steuerpflichtigen benötigt, was wiederum technisch wenig Aufwand und im Ergebnis geringere Kosten bedeutet.

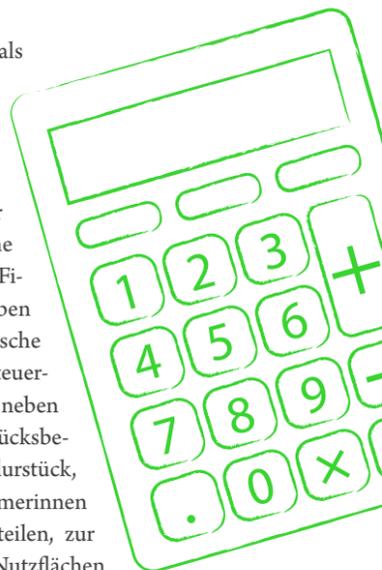
Unser neues Hamburger Grundsteuer-Modell ist einfach, transparent und aufkommensneutral – es ist wie der Leitsatz unserer begleitenden Info-Kampagne: „Fair für Alle“.

Unser Grundsteuer-Modell ist fair für Eigentümerinnen und Eigentümer, denn die Einnahmen der Stadt aus der Grundsteuer sollen insgesamt nicht steigen. Es wird nur der alte Maßstab durch einen neuen, ausgewogenen Maßstab ersetzt, der weniger Belastungverschiebungen für die Steuerpflichtigen zur Folge hat als das Bundesmodell. Ermäßigungen gibt es allgemein für Wohngrundstücke, für denkmalgeschützte Objekte, geförderte Wohnungen und Wohnungen in normaler Wohnlage. Das hamburgische Modell ist sowohl für Wohn- als auch für Gewerbegrundstücke unkompliziert und leicht umsetzbar. Außerdem müssen die Steuerpflichtigen nur wenige Angaben machen; die Bescheide werden übersichtlich und nachvollziehbar sein.



Unser Grundsteuer-Modell ist fair für Mieterinnen und Mieter, denn bei der neuen Grundsteuer gibt es Ermäßigungen bei den Wohngrundstücken. Zukünftig steigende Grundstückspreise wirken sich nicht über die Betriebskostenabrechnung auf die Mieten aus. Durch eine zusätzliche Ermäßigung der Grundsteuer für geförderte Wohnungen und Wohnungen in normaler Wohnlage finden auch soziale und stadtentwicklungspolitische Gesichtspunkte Berücksichtigung.

Die neue Grundsteuer wird zwar erstmals 2025 erhoben, doch bereits in diesem Jahr müssen die Eigentümerinnen und Eigentümer aktiv werden. Zwischen dem 1. Juli und dem 31. Oktober 2022 müssen die Eigentümerinnen und Eigentümer von Wohn- und Geschäftsgrundstücken eine so genannte Feststellungserklärung beim Finanzamt abgeben. Die erforderlichen Angaben sind jedoch überschaubar, da das Hamburgische Grundsteuergesetz eine vereinfachte grundsteuerliche Bemessungsgrundlage vorsieht. So sind neben der jeweiligen Steuernummer und Grundstücksbezeichnung (Gemarkung, Grundbuchblatt, Flurstück, Adresse), lediglich Angaben zu den Eigentümerinnen bzw. Eigentümern mit ihren jeweiligen Anteilen, zur Grundstücksgröße und zu den Wohn- und Nutzflächen der aufstehenden Gebäude zu machen. Schon jetzt stehen auf der Seite www.grundsteuer-hamburg.de detaillierte Anleitungen, wie die Erklärung ausgefüllt werden muss, bereit. Bis spätestens 31. Oktober dieses Jahres soll diese dann mög-



lichst auf elektronischem Weg über das Online-Portal www.elster.de abgegeben werden. Für die elektronische Abgabe der Erklärungen wird keine spezielle Software benötigt. Über „Mein ELSTER“ können die erforderlichen Erklärungen elektronisch eingereicht werden. Hierzu bedarf es einer Registrierung bei ELSTER unter www.elster.de/eportal/registrierung-auswahl, insoweit sie nicht schon bereits für andere steuerliche Zwecke, z.B. für die Einkommensteuer, bereits erfolgt ist. Weitere Informationen sind unter www.elster.de bei den FAQ unter „Hilfe zur Registrierung“ zu finden. Diese Registrierung kann bereits jetzt erfolgen.

Daneben gibt es bereits heute Steuerberatungsgesellschaften, die digitale Lösungen anbieten oder diese planen.

Wir haben die Grundsteuerreform in den vergangenen Jahren intensiv mit Kammern und Verbänden diskutiert. So konnten wir erreichen, dass der in Hamburg gewählte Weg eine sehr breite Zustimmung erfahren hat. Diesen guten Dialog wollen wir fortsetzen und frühzeitig über das weitere Fortgehen berichten.

Dazu gehört auch, dass wir die Einführung der neuen Grundsteuer in den kommenden Wochen und Monaten unter dem Motto „Fair für Alle“ mit einer umfangreichen Informationskampagne begleiten.



© Finanzbehörde Hamburg - Steuerverwaltung. Entwickelt in Zusammenarbeit mit Orange Cube Werbeagentur

Gemeinsam mit einem Team von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Finanzbehörde werden wir in den kommenden Wochen mit einem Infomobil in allen sieben Hamburger Bezirken unterwegs sein, um die Hamburgerinnen und Hamburger über die neue Grundsteuer zu informieren und Fragen zu beantworten. Neben Plakaten und Flyern, die in den Hamburger Finanzämtern und Kundenzentren ausliegen werden, sind außerdem noch weitere Kanäle Bestandteil der Infokampagne. So finden die Hamburgerinnen und Hamburger auf der Webseite www.grundsteuer-hamburg.de alle Informationen und Hintergründe kompakt und einfach erklärt, etwa über die neue Bewertung der Grundstücke und die nötigen Daten, die die Eigentümerinnen und Eigentümer dafür in diesem Jahr abgeben müssen.

Unser neues Hamburger Grundsteuer-Modell ist einfach, transparent und aufkommensneutral – es ist wie der Leitsatz unserer Kampagne: „Fair für Alle“. Gleichwohl bringt eine solche Reform aber natürlich viele Neuerungen und Fragen mit sich, dies gilt zum Beispiel für die im Sommer startende Feststellung der Grundsteuerwerte. Deshalb informieren wir auf den vielen verschiedenen Kanälen, bieten Hilfestellungen und geben Antworten. Ich freue mich auf viele interessante Gespräche und den Austausch mit den Hamburgerinnen und Hamburgern in den nächsten Wochen und Monaten!“

Einfach, transparent und aufkommensneutral – das neue Hamburger Grundsteuer-Modell.



Ruinart

LA PLUS ANCIENNE MAISON
DE CHAMPAGNE





Goodbye Company

Drei persönliche Exit-Erfahrungen als Unternehmer

Von Hinnerk Rott

Eine Nachfolge kann auch der Verkauf des Unternehmens an Fremde oder die Teilaufgabe sein. Hinnerk Rott, Inhaber des Beratungsunternehmens Betterdo, berichtet, wie er sich von drei der mehr als 15 bisher von ihm gegründeten Unternehmen trennte.



Platt, müde und ausgebrannt war ich 2012. Meine Firma TargetPartner hatte sich erfolgreich entwickelt. Für Verlagshäuser haben wir in großen Mengen Zeitungen und Zeitschriften verbreitet, Logistik und Dienstleistungen erbracht. Jedes Geschäft mitzunehmen war die Devise. Alles lief über meinen Tisch – sogar der Einkauf des Toilettenpapiers. Einen Überblick zu behalten, war mir trotz 7-Tage-Arbeitswoche kaum noch möglich.

Die Printmedienbranche begann zu schwächeln, und die großen Umsätze gingen zurück. In meiner Überarbeitung bekam ich Zweifel, wie lange hier noch Geld zu verdienen sei. Plötzlich kam ein Interessent aus dem weiteren Branchenumfeld auf mich zu, um meine

Firma zu erwerben. Ich war überrascht, aber es schien mir ein guter Zeitpunkt dafür zu sein. Meine schnelle Zustimmung erstaunte auch die Käuferseite, und man riet mir, mich im Verkaufsprozess beraten zu lassen. Allerdings kam eine Beratung für mich nicht in Frage, denn um dafür Geld auszugeben, war ich zu sparsam, und ich war der Meinung, alles selbst besser zu wissen. Den Verkauf der Firma habe ich in kürzester Zeit alleine vollzogen.

Es dauerte nicht lange, bis mir klar wurde, dass ich einen viel zu günstigen Preis verlangt hatte. Der Verkauf zu diesem Preis war dämlich: Die Käufergesellschaft hat mir später erzählt, dass sie den Kaufpreis in unter einem Jahr mit meinem Unternehmen wieder ver-

dient hatte. Mein ehemaliges Geschäft und die Ideen, die ich damals entwickelte, sind heute noch in mehreren Unternehmensteilen aktiv. Ich nenne es heute einen operativen Tunnel, der mir die Sicht auf das Ganze und weitere Perspektiven genommen hat.

Der Verkaufspreis war zu gering, aber die Abgabe des Unternehmens war ein unterbewusster Selbstschutz und ein großer Entwicklungssprung.

Es hat mir gesundheitlich und persönlich gut getan – es war richtig. Gelernt habe ich daraus, dass es sinnvoll ist, Aufgaben abzugeben, dass übertriebene Sparsamkeit teuer werden kann und dass es okay ist, Pausen zu machen, um Gedanken zu entwickeln. Ich würde jetzt auch grundsätzlich empfehlen, sich in einem Exit-Prozess qualifiziert beraten und unterstützen zu lassen – und zwar sowohl zur Bewertung als auch im Ablauf des Prozesses.

Der Aufbau der nächsten Firma Turbopass war komplexer, aber diesmal hatte ich einen engagierten Co-Gründer, mit dem ich mich seit 2013 mit Strategie und zäher Ausdauer ins kleinteilige Tourismusbusiness eingearbeitet habe. Der erste Produktverkauf erfolgte zehn Monate nach der Gründung – manch einem erscheint das vielleicht schnell, uns hingegen kam es wie eine kleine Ewigkeit vor. Mit Geduld und harter Arbeit haben wir über Jahre ein profitables Unternehmen gebootstrapped (d. h. ohne Investoren aus dem Cashflow finanziert).

Turbopass bietet City Pässe und Cards an, durch die Touristen ein All-Inclusive Gesamtpaket für Sightseeing erhalten. Die digitalen Pässe gewähren freien Eintritt und preisreduzierte Nutzung z. B. bei Museen, Attraktionen, Touren und Fahrten im Nahverkehr. Als wir als Branchenfremde im Tourismus ein neues digitales Produkt aufbauten, wurden wir zuerst belächelt, dann abgewiesen und bekämpft – und später akzeptiert und bestaunt.

Die lokale Tourismusbranche ist geprägt von öffentlichen Institutionen wie städtischen Tourismusgesellschaften, die in großem Umfang unternehmerisch tätig sind. Erfolgreich ist das nicht, sondern nur durch Subvention und unfaire Absprachen und bürokratische Blockaden möglich. Es ist bekannt, dass der Staat nie ein guter Unternehmer ist, und Tourismus ist ein besonders praktisches Tummelfeld, um Steuermittel zu verteilen und gleichzeitig steuerzahlende Unternehmer zu behindern.

Während mein Geschäftspartner und ich am Wachstum der Firma Turbopass arbeiteten, kamen uns regelmäßig andere unternehmerische Ideen „zugeflogen“.

Eine davon war Bettercard. Im eigenen Geschäft hatten wir viele Kreditkartenzahlungen. Diese liefen über unsere Geschäftsführerkarten (was sich ziemlich umständlich gestaltete). Das brachte uns auf die Idee, das Firmen-Kreditkartenwesen einfacher zu machen. Das Potential erschien uns riesig, weshalb wir für dieses Business eine Gesellschaft gründeten, die wir mit Finanzmitteln und Mitarbeitern ausstatteten.



Hinnerk Rott hat mehr als 15 Unternehmen gegründet und viele weitere Ideen entwickelt – darunter einige Tops und manche Flops. Heute helfen er und sein Geschäftspartner Martin Bleich anderen Unternehmen:

- bei der Umsetzung von Geschäftsmodellen
- bei fehlenden Ressourcen
- bei dem Aufbau und der Abwicklung von Unternehmensteilen.

www.betterdo.de

Anzeige

hypo 
hamburg.de[®]
Immobilien günstiger finanzieren

Über 300 Banken im Vergleich



T (040) 688 91 5050
eMail: info@hypo-hamburg.de



Erfolgreiche Partner bei betterdo: Martin Bleich und Hinnerk Rott

Die Welt der „Fintech-Startups“ ist von großen internationalen Investoren geprägt. Die Auflagen und notwendigen Sicherheiten sind im Finanzwesen sehr umfangreich und erfordern neben viel Geld auch eine Banklizenz. Dafür besorgten wir uns einen attraktiven Partner – nicht ahnend, dass dieser Partner namens Wirecard bereits kurze Zeit später in einem Skandal in der Insolvenz untergehen würde.

Der Wegfall des Bankpartners bedeutete für Bettercard, zu 80% neu zu beginnen. Mit einem anderen Bankpartner wurde das Geschäftsmodell neu aufgesetzt. Während dieser teuren und stark verzögerten Umsetzung tauchten plötzlich weitere Startups mit der gleichen Idee auf. Zwar später als wir, aber finanziell stärker ausgestattet, während wir nur Eigenmittel hatten, die durch den Bankpartner-Wegfall zu einem großen Teil aufgebraucht waren. Uns war klar: Wir brauchen externe Finanzierung. Während wir uns in unserer ersten Kundenakquise befanden, explodierte das Geschäftsmodell der Firmenkreditkarten zu einem Gründungshype. Wir waren spät dran mit der Investorenakquise. Die branchentypischen Venture Capitalists hatten schon bei Wettbewerbern investiert oder waren jetzt aufgrund der plötzlichen Vielzahl ähnlicher Unternehmen zögerlich.

Wir waren zu spät – unverschuldet durch den Bankpartner, aber auch zu langsam und zu vorsichtig für dieses Branchenmodell. Das Produkt erforderte deutliche Verbesserungen: Die Technik musste stark erweitert werden, um im Wettbewerb mithalten zu können, und der Vertrieb war hart. Uns war klar: Das war mit unseren finanziellen Mitteln nicht zu schaffen.

Wir entschieden, das Geschäft kurzfristig einzustellen und das übrig gebliebene Cash für die Abwicklung einzusetzen. So konnten wir noch allen Verpflichtungen nachkommen. Die Mitarbeiter des Unternehmens haben neue Tätigkeiten gefunden. Den Kunden wurde ein Wettbewerber als neuer Partner empfohlen und der Service bis zu einem Stichtag gewährleistet. Die Assets wurden alle verkauft. Für uns als Unternehmer war es finanziell schmerzhaft, für manche Mitarbeiter erschreckend und für manche Kunden nervig.

Die möglichst emotionslose Betrachtung einer unternehmerischen Situation ist unabdingbar. Eine sachliche Kalkulation und die Abwägung der Perspektiven führen vielleicht zu kurzfristigen, schmerzhaften Entscheidungen, sind aber für alle mittelfristig am fairsten.

Für einige Teile von Bettercard gab es eine Nachfolge bei anderen Unternehmen. Das war aber kein „Exit“ – das ist ein Beispiel für „business discontinued“.

Die Aufbaujahre des Unternehmens Turbopass im Tourismus waren dagegen sehr erfolgreich: Das Unternehmen wuchs pro-

fitabel und war in zwischenzeitlich 16 Reisedestinationen aktiv. Turbopass lief auf Sparflamme auch in der Coronazeit weiter und ist durch die digitale Skalierbarkeit und Diversifikation der Reisedestinationen gesund durch die für die Branche bisher schwierige Zeit gekommen. Das hat das Interesse von Investoren geweckt, die zu Recht eine große Chance für die Folgejahre sehen.

Wir Gesellschafter sind auf ein Kaufangebot eingegangen und haben uns entschieden, das Unternehmen nicht zu behalten und nicht für eine langfristige Nachfolge z. B. innerhalb unserer Familien aufzubauen. Dafür sind unsere Kinder noch zu klein und wir zu agil. Das Unternehmen wollten wir außerdem in qualifizierte Hände geben, die die Managementaufgaben für die nächsten Wachstumsschritte sehr gut beherrschen. Wir haben die Gesellschaftsanteile von Turbopass in einem Exit mehrheitlich veräußert, sind kurzfristig auch aus der Geschäftsführung ausgeschieden und begleiten unsere Gründung jetzt nur noch von außen.

Ich habe aus den verschiedenen Prozessen in der Abgabe eines Unternehmens folgendes mitgenommen, das bei der Entscheidungsfindung in einem Unternehmensverkauf helfen kann:

1. Die Rechenaufgabe: Wie viele Jahre muss ich operativ im Unternehmen weiterarbeiten, um eine ähnliche Summe wie den Kaufpreis zu erzielen? Und welche Investitionen sind im Unternehmen demnächst notwendig?
2. Gibt es wichtige Aufgaben im Unternehmen, für die ich weniger geeignet bin, auf die ich keine Lust (mehr) habe und für die es mittelfristig in meinem direkten Umfeld niemanden gibt, der dieses übernehmen kann oder will?
3. Möchte ich aus meinem Leben und meinem unternehmerischen Wirken noch anderes machen als in diesem Unternehmen tätig zu sein?

Anzeige



Ganzheitliches Facility Management für Ihr Unternehmen.

MOIN MOIN

Strahlendes Unternehmertum beginnt bei den Räumlichkeiten. Seit über 25 Jahren ist die familiengeführte ray Group der Dienstleister für ganzheitliches Facility Management. Unter einem Dach vereinen wir die Gebäude- und Industriereinigung, Sicherheitsdienstleistungen sowie die Wartung der Gebäudetechnik, kaufmännisches Gebäudemanagement und Personalüberlassung.

Ihr Nils Bogdol

Nils Bogdol GmbH | Oststraße 95 | 22844 Norderstedt
Tel.: 05494 - 98 75-0 | www.ray.de | info@ray.de



„Unternehmensnachfolge: Das Prozesswissen“

Umfangreiches Handbuch mit Checklisten und Praxistipps

Was haben Playmobil und Haribo gemeinsam? Warum trennten sich die Wege von Süß und Salzig der Hannoveraner Keksdynastie Bahlsen? Was machen die Kinder von Anton Schlecker heute? – Wenn bekannte Familienunternehmen an der Nachfolgefrage scheitern, lesen wir davon in der Zeitung. Nicht nur im Boulevard-, sondern auch im Wirtschaftsteil. Denn für die Zukunft des Mittelstands im deutschsprachigen Raum ist die erfolgreiche Unternehmensnachfolge überlebenswichtig: Bereits 2025 werden drei von fünf Unternehmer deutlich über 55 Jahre alt sein.

Die Generation der Babyboomer kommt ins Rentenalter. In den nächsten Jahren stehen damit auch die vielen erfolgreichen Unternehmen vor der Übergabe, die von den zwischen 1955 und 1965 Geborenen gegründet wurden. Familienunternehmen sind das Rückgrat der Wirtschaft, wichtigste Arbeitgeber in der Region und Motor für Innovation und Wohlstand in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Erfolgreiche Unternehmensübergaben sind deshalb der Schlüssel für die wirtschaftliche Zukunft des Mittelstands.

Wie kann Nachfolge gelingen? Dieser Frage in all ihren Facetten geht das Buch „Unternehmensnachfolge: Das Prozesswissen.“ von Ingo Claus und Nils Koerber auf den Grund. Die beiden Autoren arbeiten seit über 25 Jahren für Familienunternehmen, sind selbst Unternehmer und ausgebildete Mediatoren. Sie wissen, dass der Erfolg einer Unternehmensübergabe nicht nur von Sachfragen abhängt. Die Berechnung des Unternehmenswerts, steuerliche oder rechtliche Aspekte sind wichtig. Die Beispiele Playmobil, Haribo und Bahlsen machen

deutlich, wie erfolgsentscheidend aber auch die weichen Faktoren der Unternehmensübergabe sind. Wenn die Kommunikation bei einer innerfamiliären Nachfolge nicht stimmt, wird sie scheitern. Wer neben der Arbeit im Familienbetrieb keine Pläne für ein ausgefülltes Leben im Ruhestand hat, dem fällt das Loslassen vom Tagesgeschäft im Unternehmen schwer.

Schritt für Schritt und illustriert mit zahlreichen Beispielen aus ihrer täglichen Praxis als Berater für Unternehmensnachfolge erklären die beiden Autoren, wie ein Unternehmen fit für die Übergabe wird. Unterhaltsam und gut verständlich geschrieben, bietet das Buch in 23 Kapiteln erstklassiges Know-how und kompetente Orientierung zum komplexen Thema Unternehmensnachfolge. Es ist der erste Ratgeber, der umfassend auch die emotionalen Aspekte bei der Übergabe des eigenen Unternehmens analysiert und erklärt.

Zu allen wichtigen Themen bietet das Praxishandbuch konkrete Hilfestellung: Arbeitsblätter und Checklisten machen hochkomplexe Zusammenhänge handhabbar und helfen, die ersten Schritte auf dem Weg vom erfolgreichen Unternehmer zum glücklichen Privatier zu gehen. Ein wertvoller Ratgeber nicht nur für Unternehmerfamilien, sondern auch für Bankiers, Steuerberater, Rechtsanwälte – kurz: alle, die mit Familienunternehmen zusammenarbeiten.

Verlag: Vandenhoeck & Ruprecht
Taschenbuch



Anzeige



DA GEHT DOCH NOCH MEHR!

Als führende Experten für Immobilieninvestments in Hamburg sind wir Ihr professioneller Partner beim Verkauf Ihres Mehrfamilienhauses. Wir ermitteln den optimalen Verkaufspreis und finden den passenden Käufer für Sie.

Rufen Sie uns an: **040.411725-0**

zht-k.de

ZINSHAUSTEAM
KENBO 
CHARTERED SURVEYORS

Schritt für Schritt zur neuen Generation

Juristische Tipps zum Thema Unternehmensnachfolge



V.l.n.r.: Dr. Johannes Struck, Dr. Eckard von Bodenhausen, Dr. Antje Mattfeld, Prof. Dr. Eckart Brödermann, Dr. Philipp von Dietze, Dr. Andrea Tiedemann, Dr. York Zieren, Tina Denso

Unternehmensnachfolge – das ist ein Gebiet, auf dem sich viele Berater tummeln. Wir waren bei der Rechtsanwaltskanzlei Brödermann Jahn Rechtsanwalts-gesellschaft mbH in Hamburg in der ABC-Straße zu Gast und wollten wissen, ob und welchen Mehrwert Anwälte für eine geordnete Unternehmensnachfolge erbringen können. Rede und Antwort standen Dr. Andrea Tiedemann, Dr. Philipp von Dietze und Dr. York Zieren.

Herr von Dietze, Sie sind seit mehr als 20 Jahren Anwalt und haben schon einige Familienunternehmen beim Thema Unternehmensnachfolge begleitet. Wenn Sie all Ihre Fälle Revue passieren lassen: Was wäre der wichtigste Rat, den Sie einem Familienunternehmer zu diesem Thema erteilen könnten?

Dr. Philipp von Dietze: Anfangen...

Anfangen?

Dr. Philipp von Dietze: Ja, denn der Mensch neigt leider dazu, die Entscheidung über schwierige Themen aufzuschieben. Das gilt insbesondere für die Frage, wer einem in der Unternehmensführung nachfolgen soll. Wir Anwälte werden häufig erst in einem relativ späten Stadium dazu geholt. Dann müssen wir feststellen: Viele Jahre sind vertan, in denen man bereits eine vernünftige Struktur für die Unternehmensnachfolge hätte aufbauen können. Es geht aber nicht nur um vertane Zeit für die Strukturierung des Themas. Auch schaukeln sich im Zusammenhang mit dem Thema der Unternehmensnachfolge Emotionen hoch, insbesondere, wenn es mehrere Familienstämme gibt. Wenn dann Anwälte hinzugezogen werden, geht es nicht mehr um Strukturierung, sondern um die Begleitung diverser Prozesse vor dem Landgericht. Das erleben wir immer wieder. Obwohl wir auch damit Geld verdienen:

Für das Unternehmen und die Beteiligten ist ein früher Start immer besser, wenn Positionen noch nicht festgefahren sind und man noch gestalten kann.

Angenommen, Sie haben einen idealen Mandanten, der rechtzeitig anfängt: Wie gehen Sie an ein solches Thema heran?

Dr. Andrea Tiedemann: Anwälte unterscheiden sich da nicht von Kaufleuten und Handwerkern. Ausgangspunkt ist immer die Analyse des Status Quo, bevor das Ziel definiert wird. In meiner Beratungspraxis für sogenannte Unternehmertestamente geht es nicht ohne

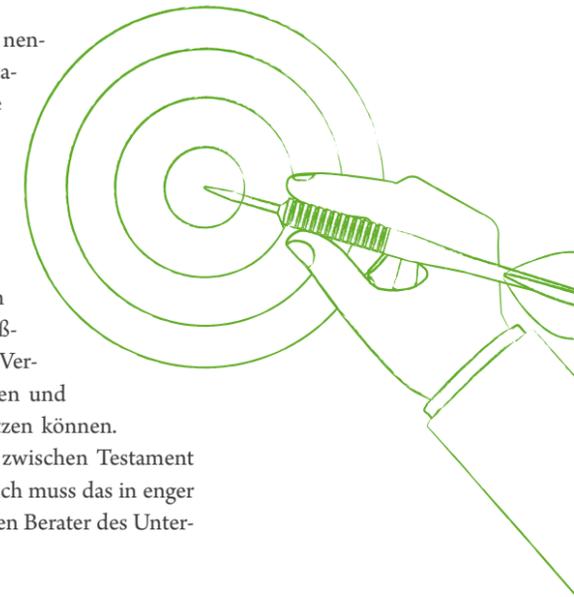
eine solche Analyse. Interessant hierbei ist, dass eine Bestandsaufnahme unsere Mandanten oft motiviert, weiter zu denken und sich über das Ziel klar zu werden.“

Unternehmertestament?

Dr. Andrea Tiedemann: Ja, so nennen wir die Gestaltung eines Testaments, bei dem es insbesondere um unternehmerische Beteiligungen geht – ein wichtiger und flankierender Teil der Unternehmensnachfolge. Es gibt ein ganzes Set von erbrechtlichen und gesellschaftsrechtlichen Instrumentarien, wie z. B. Nießbrauch, lebzeitige Übertragung, Vermächtnisregelungen, Bedingungen und Auflagen, welche wir hier einsetzen können. Wichtig ist auch der Gleichlauf zwischen Testament und Gesellschaftsvertrag. Natürlich muss das in enger Abstimmung mit dem steuerlichen Berater des Unternehmens erfolgen.

Dr. Philipp von Dietze: Andrea, das ist übrigens ein gutes Stichwort für unser neuestes Projekt: Für eine gute Unternehmensnachfolge braucht es nach unseren Erfahrungen immer ein Zusammenspiel von vielen Gewerken. Wir Anwälte müssen dabei besonders eng und gut mit den steuerlichen Beratern zusammenarbeiten. Aus dieser Erkenntnis ist die Idee geboren, mit einer befreundeten Steuerberatungskanzlei eine gemeinsame Plattform anzubieten. Damit erhalten Unternehmer Nachfolge-Beratung im Gesellschaftsrecht, Erbrecht und Steuerrecht aus einer Hand. Wir freuen uns schon, mit unseren Kollegen von Counsel Treuhand künftig gemeinsame Projekte zu gestalten.

Dr. York Zieren: Ganz wichtig ist – und das können wir nach mehr als 20 Jahren Beratungspraxis gut beurteilen: Es gibt keine Blaupause für eine gelungene Unternehmensnachfolge. Dafür sind die Ausgangslagen zu unterschiedlich. Bei mehreren Familienstämmen klappt manchmal eine Aufteilung in verschiedene





Dr. Philipp von Dietze,
geschäftsführender
Partner der Kanzlei Brö-
dermann Jahn Rechtsan-
walts-gesellschaft mbH.

Schwerpunkt:
Gesellschaftsrecht,
Unternehmenskauf



Dr. Andrea Tiedemann,
Partnerin der Kanzlei
Brödermann Jahn Rechts-
anwalts-gesellschaft mbH.

Schwerpunkt:
Erbrecht, Testaments-
gestaltung und Testa-
mentsvollstreckung



Dr. York Zieren,
Partner der Kanzlei Brö-
dermann Jahn
Rechtsanwalts-gesell-
schaft mbH.

Schwerpunkt:
Gesellschaftsrecht,
Gesellschafterstreitigkei-
ten, Insolvenzrecht

Unternehmensbereiche: das sogenannte Bahl-
sen-Modell. Sie wissen schon: Trennung von
salzig und süß. Das Nachfolge-Konzept muss
also die individuellen Vorstellungen der Sen-
ior- und Juniorgeneration in ein machbares
Konzept gießen; ein Konzept, welches später
nicht gelebt wird, enttäuscht alle und gefähr-
det das Unternehmen. Daher sollte neben
Regelungen für den Todesfall die lebzeitige
Übergabe in Betracht gezogen werden. Hier
bietet sich z. B. die Möglichkeit einer frühzei-
tigen schrittweisen Übertragung unter gleich-
zeitiger Beibehaltung von Stimmrechten der
Seniorgeneration. Auf diese Weise können
Überlegungen zur Nachfolge auch getestet
und ggfs. adjustiert werden. Man vermeidet
also den Schuss ins Dunkle. Gerade, wenn die
eigenen Kinder involviert sind, hat der Prozess
der Nachfolgegestaltung nicht nur eine große
Bedeutung für das Unternehmen, sondern
auch für die Familie.

**Wenn es schon kein Patentrezept
gibt: Gibt es denn dann wenig-
stens einen Katalog dazu, was
keinesfalls geschehen darf?**

Dr. York Zieren: Den gibt es in der Tat. Wir
haben aus unserer langjährigen Praxis eine
Reihe von Dos und Don'ts entwickelt. Ein
Don't z. B. ist: Der Senior behält sein altes Büro
und seine Assistentin, und wechselt nur sein
Schild an der Tür aus (Beiratsvorsitzender an-
statt Geschäftsführer). Dabei wird übersehen,
dass sich Kommunikationslinien nicht nach
Organigrammen in der Schreibtischschublade
richten, sondern nach den eingespielten Riten
der Unternehmenspraxis. Für eine gelingende
Nachfolge müssen nicht nur neue Konzepte
geschrieben, sondern die gelebte Praxis im
Unternehmen aufgebrochen werden.

**Gut ist, wenn man dem Nach-
folger adäquate Entschei-
dungsspielräume einräumt,
damit er oder sie sich auch als
Nachfolge-Unternehmer be-
währen kann.**

Das kann in Schritten geschehen – mit einem
klaren Kompetenz-Katalog flankiert.

**Warum meinen Sie, dass Sie Un-
ternehmer beim Nachfolgethema
gut beraten können?**

Dr. Andrea Tiedemann: Da ist nicht nur un-
sere langjährige Erfahrung, sondern wir haben
auch eine hohe Kompetenz im Gesellschafts-
recht und Erbrecht.

Dr. Philipp von Dietze: Aber nicht nur das!
Als gute Juristen wissen wir, dass Jura wichtig,
aber nicht entscheidend ist. Entscheidend ist
hier, auszuloten, welches Konzept für das je-
weils betroffene Unternehmen für die näch-
sten Jahre tragfähig ist. Hier geht es letztendlich
um Bauchentscheidungen. Da hilft uns unsere
Erfahrung in den unterschiedlichsten Bran-
chen. Wir trauen uns zu, den Unternehmer bei
dieser Bauchentscheidung zu coachen.

**Gibt es vielleicht noch einen letzten
Rat, den Sie Unternehmern auf
den Weg geben wollen?**

Dr. York Zieren: Neben dem „Anfangen“ ist
der zweitwichtigste Rat „Durchhalten“. Der
schlimmste Fall für ein Unternehmen ist die
Rückabwicklung eines Nachfolgethemas. Lei-
der haben wir auch solches schon erlebt. Das
ist natürlich ein El Dorado für uns Anwälte,
aber für das Unternehmen bringt das Unruhe
und Unsicherheit. Zeit, die in die Rückab-
wicklung investiert wird, fehlt dann für Inno-
vationen und operatives Geschäft.

**Überlegungen zur Nachfolge
können auch getestet werden.**

Anzeige



**Jetzt
unverbindlich
anfragen!**

COVID-19 TEST-STATIONEN FÜR IHR UNTERNEHMEN

Für eine umfangreiche Prävention und die Sicherheit Ihrer Kunden und Mitarbeiter bieten wir gemeinsam mit unserem Partner **MEDsan®** in Kooperation mit den **Johannitern** COVID-19 Test-Stationen für Firmen an. Wählen Sie zwischen der Antigen-Schnelltest- oder der PCR-Testmethode und erhalten Sie alle Leistungen aus einer Hand.

COVID-19 SCHNELLTEST

Ergebnis innerhalb von 15 Minuten



MEDsan® SARS-CoV-2 Ag Duo Schnelltest
(Einzeltests oder 25er Boxen)

- Einfache Handhabung – alles in einem Set
- Hergestellt und zertifiziert in Deutschland
- Abstrich im vorderen Nasenbereich oder von der Zunge
- Ohne weitere Geräte durchführbar
- Sensitivität (+): 96,7%, Spezifität: (-): 100,00%
- Extrem niedrige Nachweisgrenze (LoD): 14,4 TCID 50/mL

*Diesen und weitere COVID-19 Tests sowie persönliche Schutzausrüstung
(u.a. medizinische Atemschutzmasken) finden Sie bei uns im Shop.*

shop.hakoh.de

WIR BERATEN SIE GERNE!

„Mein Ziel: eine maximal klare Aussage!“

Ateliiergegespräch mit Danja Akulin

Von Rene S. Spiegelberger



„Bis zu meinem 16. Lebensjahr wollte ich gar nicht Kunst studieren.“

Der in St. Petersburg geborene Künstler Danja Akulin lebt und arbeitet in Berlin. Seit seinem Studium an der Akademie der Künste bei Daniel Richter und Georg Baselitz sind seine Werke in zahlreichen Gruppen- und Solo-Ausstellungen zu sehen gewesen. Bekannt ist der Künstler für seine großformatigen in Bleistift gezeichneten Werke, bei denen er es schafft, dieser Technik eine ungeahnte Darstellungstiefe zu verleihen. So sieht das auch sein ehemaliger Professor Baselitz, der sich über seine Arbeiten so äußerte: „Gute Zeichnungen sehen aus wie dieses hier.“ Im Gespräch mit der Spiegelberger Stiftung verrät Akulin, warum er zur Zeichnung ein gespaltenes Verhältnis hat.



Untitled, 2020, pencil on paper laid down on canvas, 65x95 cm.

Lieber Danja Akulin, vielen Dank, dass Sie sich Zeit für das Gespräch nehmen. Seit der Renaissance gibt es in der Kunst den Streit zwischen Disegno, der Zeichnung, und Colorito, der vollendeten farbigen Malerei. Bei Ihnen verschmilzt beides zu einer Einheit, und die Zeichnung wird zur Malerei. Aber zu einer Malerei, die ohne Farbe auskommt. Würden Sie Michelangelo zustimmen, der einst meinte, dass die Zeichnung die wahre Quelle der Kunst sei, weil sich in ihr bereits die Idee zeige?

Das kenne ich natürlich auch. Aber Michelangelo hat das auf klassische Zeichnungen bezogen. Ich nenne meine Zeichnungen Bilder. Streng genommen sind es zwar Zeichnungen, denn meine Technik ist Bleistift auf Papier. Aber wegen der großen Formate und weil ich auch Graphitpulver und Pinsel nutze, werden sie zu Bildern. Ganz klassische Zeichnungen sind das also nicht.

Ist der Graphitpinsel das, womit Zeichnung und Malerei für Sie zusammenkommen?

Meine Technik hat sich mit der Zeit entwickelt. Früher habe ich kleinere Werke geschaffen und nur mit Bleistift gezeichnet. Ich verwende auch Kohle. Bei Kohle arbeitet man nur mit dem Pinsel. Das ist monochrome Malerei. Diese Werke führe ich dann auch nicht auf Papier, sondern auf Leinwand aus. Wenn ich müde vom Graphit bin, greife ich zur Koh-



Untitled, 2017, pencil on paper laid down on canvas, 61x85 cm.

le. Es ist auch wichtig, dass ich meine Bilder nicht als Zeichnungen, sondern als Gemälde präsentiere. Ich spanne das Papier auf Leinwand und einen Keilrahmen, statt es in einen Rahmen hinter Glas zu setzen.

War es für Sie immer schon klar, dass Bleistift, Graphit und Kohle die Medien Ihrer Wahl sind?

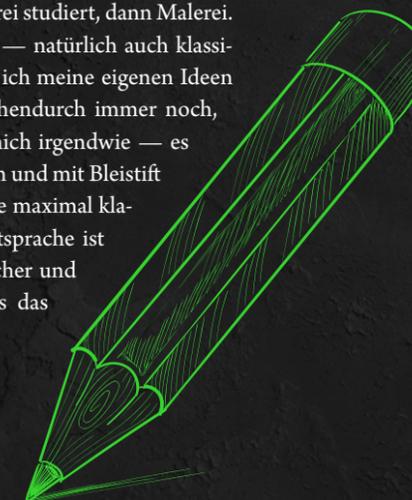
Als Kind wollte ich nicht zeichnen: Daran hatte ich gar kein Interesse — ich habe es aber immer wieder versucht. Meine Eltern sind ebenfalls Künstler, also habe ich mich auch damit befasst, allerdings leider immer unter Druck. Bis zu meinem 16. Lebensjahr wollte ich gar nicht Kunst studieren.

Wie sind Sie dann dahin gekommen? Und haben Sie, als Sie in Berlin an der Akademie der Künste studiert haben, auch mal mit Farbe gemalt?

Davor habe ich in Russland Bildhauerei studiert, dann Malerei. Ich habe alles Mögliche ausprobiert — natürlich auch klassische Malerei. Und irgendwann habe ich meine eigenen Ideen entwickelt. Ich probiere auch zwischendurch immer noch, Farbe hinzuzufügen. Aber es stört mich irgendwie — es ist zu viel. Ich kann im Monochromen und mit Bleistift viel mehr sagen. Mein Ziel ist es, eine maximal klare Aussage zu machen. Meine Kunstsprache ist so, dass ich die Dinge immer deutlicher und deutlicher machen will. Dafür muss das Bild von allein sprechen und leben.



Untitled, 2021, pencil on paper laid down on canvas, 135x135 cm.





Untitled, 2021, pencil on paper laid down on canvas, 110x200 cm.

Ihr Lehrer Georg Baselitz setzte Ihr Werk schon in Bezug zu Kasimir Malewitsch, dem großen Meister der Russischen Avantgarde. Welchen Einfluss hatte das Schwarze Quadrat von 1915, die Ikone der Moderne, auf Sie?

Das Schwarze Quadrat ist ja übrigens schwarz-weiß! (lacht). Natürlich ist das eine Ikone, aber Malewitsch hatte das überhaupt nicht vorgehabt. Es ist zur Ikone geworden — so wie auch Warhol-Arbeiten. Für mich ist das Schwarze Quadrat eine absolute Endreduzierung. Und in diesem Sinne hat es für mich ganz viel mit meiner Arbeit zu tun. Ich versuche, mehr und mehr zu reduzieren. Das Seestück zum Beispiel besteht nur aus der See, Wolken und einem Schimmer. Durch die Reduzierung, die ich immer weiter zu treiben versuche, erhält das Werk eine symbolische Dimension. Man könnte auch sagen: Es wird zu einer Metapher.

Weil wir gerade vom Seestück sprechen: Bei Ihren Arbeiten hat man sofort den Eindruck des atmosphärischen Naturerlebens. Ist die unberührte Natur ein Sehensort für Sie?

Die Natur ist einfach ein Anlass. Es geht mir um die Stimmung und die Atmosphäre, aber auch um Strukturen — natürlich auch um Beleuchtung und verschiedene Lichtsituationen. Deshalb befasse ich mich mit vielen Sujets auch öfter: nachts, im Winter, im Sommer ...

Das ist fast schon ein romantischer Ansatz, oder?

Ja, romantisch vielleicht ... im positiven Sinne.

Wie wählen Sie Ihre Landschaften aus? Welche Landschaft ist es wert, für Sie in einem großen Format auf die Leinwand gebracht zu werden?

Es müssen sehr einfache Motive sein. Ich versuche, maximal einfache Motive maximal komplex werden zu lassen. So kann ein Werk von Nahem interessant sein, aber von Weitem wirkt es ganz still.

Und wie lange brauchen Sie für eines Ihrer Werke?

Ich finde es sehr schwierig, ein Bild fertig zu machen. Ich mache immer weiter und weiter. Oft kann ich in zwei Tagen neunzig Prozent eines Bildes fertigstellen, und die restlichen zehn Prozent dauern dann ein paar Monate. Generell ist es so: Wenn ich nur an einem Bild arbeite, drehe ich durch. Ich brauche Abwechslung. Aktuell arbeite ich beispielsweise an sieben Bildern parallel.



Untitled, 2020, charcoal on canvas, 200x270 cm.

Ihre neueste Serie trägt den schönen Namen Penumbra. Was verbirgt sich dahinter?

Das ist eigentlich keine neue Serie, sondern eine ganz alte. Ich bin mit dieser Serie seit zehn Jahren beschäftigt, und jetzt endlich kommt ein großartiges Buch darüber heraus: kein Katalog, sondern ein richtiges Künstlerbuch mit meinen besten Werken. Es entsteht zusammen mit der Spiegelberger-Stiftung und wird Mitte April erscheinen. Ich freue mich sehr über die Zusammenarbeit!

Wir freuen uns ebenfalls sehr darauf. Vielen herzlichen Dank, lieber Danja Akulin, für das Gespräch und diese Einblicke in Ihr Werk!



Untitled, 2021, pencil on paper laid down on canvas, 130x185 cm.



Dieses Ateliiergehör mit Danja Akulin führten Nora Niefanger und Rene Spiegelberger im Februar 2022. Der Künstler wird durch die Galerie J.J. Heckenhauer in München vertreten. Mehr Informationen über das Werk von Danja Akulin finden Sie unter www.danjaakulin.com und auf Instagram @danjaakulin. Das vollständige Interview steht Ihnen auf der Website der Spiegelberger Stiftung www.spiegelberger-stiftung.de zur Verfügung.

Anzeige

 **HAFENMAKLER
A. ZELLE**

**Immobilien für Logistik,
Industrie und Handel**

www.hafenmakler.de

Hafenmakler A. Zelle GmbH



Fa(I)ke News

Von Falk Röbbelen

Eine Glosse ist ein pointierter, oft satirischer oder polemischer journalistischer Meinungsbeitrag. Das verstehen nicht alle. So freuen sich zum Beispiel nicht alle Betroffenen an einer satirischen Aufbereitung ihrer Betroffenheit. Und heute sind Betroffene ja besonders geschützt, denn Betroffene sind häufig eine Minderheit. Da wird Polemik eher „geworked“ als goutiert.

Insofern habe ich auch kein Thema, obwohl es von Themen nur so wimmelt. Es ist wie mit dem Krieg oder mit Corona: Es gibt viele Themen, aber eigentlich gibt es nur Krieg oder vormals Corona.

Hauptsache die Angstsaure läuft durchs Dorf. Omicron führte zu einem Paradoxon, weil viele krank werden, die Inzidenz steigt, aber das letztlich eine Chance ist, zu einer Endemie zu kommen. Früher hätte man sich nicht gefreut, eine Endemie zu erreichen, auch wenn es dem Toten egal ist, ob er an einer weltweiten oder regional begrenzten Seuche stirbt. Der Wirtschaft, der jungen Generation, den Menschen, die an die Zukunft glauben – all denen ist es eher nicht egal. Weil das „Pan“ wohl für Panik steht und das „En“ offensichtlich für Ende. Aber als alter, weißer Mann will ich auch nicht zu viel Hoffnung machen, zumal ja Frauen nachweislich resilienter sind als wir Männer.

Eigentlich wollte ich über die Ampel schreiben – früher hätte der eine oder andere spätestens dann gedacht, „der hat wirklich keine Themen, wenn er über eine Ampel schreibt“. Aber tatsächlich agiert diese Regierungampel so unaufgeregt und selbstbewusst wie sonst nur

eine wirkliche Ampel, dass es tatsächlich fast aufregender ist, über Ampelmännchen oder schwule Ampelpärchen zu berichten, womit wir wieder bei Minderheiten und damit auch den Freund*Innen der Gendersprache wären. Dazu habe ich einen hervorragenden Beitrag auf YouTube von Alicia Joe („Warum Gendersprache scheitern wird“) gesehen, die, wenn man bereit ist, dem Thema eine halbe Stunde zu geben, wunderbar sachlich an das Thema herangeht. Unter anderem stellt sie fest, dass es auch hier ein Paradoxon gibt, seit wir dummerweise nicht – wie die Engländer schon zu Eisernen-Lady-Zeiten – von Mrs. Primeminister bzw. Frau Bundeskanzler, sondern von Frau Bundeskanzlerin gesprochen haben, also eigentlich der Frau des Bundeskanzlers. Und damit haben wir in gutem Willen alles falsch gemacht.

Apropos in gutem Willen etwas falsch machen: Da wird es den einen oder anderen interessieren, „Die wundersame Geldvermehrung“ von Hans-Werner Sinn zu lesen. Danach ist die Zentralbankgeldmenge in den letzten 13 Jahren von 0,88 Billionen Euro auf 5,99 Billionen Euro gestiegen. Damit wurden europäische Anleihen gekauft – insbesondere deutsche und niederländische –, um langfristige Zinsen zu drücken. Also Staatsfinanzierung durch Druckerpresse! Da fällt es kaum auf, dass sich im gleichen Zeitraum die Staatsschulden der Eurozone auf 11,3 Billionen Euro (!!) fast verdoppelt haben – fröhlich vorneweg dabei Griechenland mit 212% vom BIP und Italien mit 163%. Und dann verbrennt man noch die letzten Reserven, um das Sterben von alten Menschen in einer Pandemie zu verhin-



dern (Achtung: Ich erinnere in diesem Zusammenhang an den Beginn dieser Glosse und die erlaubte Polemik in derselben), schafft ein bürokratisches Monster, indem man die Mehrwertsteuer für ein halbes Jahr absenkt und wundert sich hernach über Kostensteigerungen oder gar eine Inflation. Im Übrigen sind auch durch die Pandemie und kaputte Lieferketten die gewerblichen Erzeugerpreise um 19% gestiegen – bei der ersten Ölkrise waren es wohl 15%. Und auch damals folgte eine Inflation von unter 2% auf über 7%. Und der Druck auf die Energiepreise durch den CO2-Emissionshandel und den parallelen Ausstieg aus Kernkraft und Kohle (beides ja grundsätzlich völlig richtig, wenn auch falschherum angegangen) kommt ja erst noch. Hätten wir gewusst, wie nachhaltig Kernkraft ist, bzw. ganz uneigennützig von vielen EU-Ländern „taxonomisch“ als nachhaltig eingeschätzt wird – ganz besonders von Frankreich, obwohl die gerade mal 56 Stück davon haben –, dann hätten wir mal lieber in Kernkraftwerke investiert als in North Stream 2. Da hat ja auch Bill Gates eine wirklich gute Idee: Während er sonst ja die Menschen beim Impfen chippt und nach dem Selbstmord von Jeffrey Epstein nach einem neuen Freund sucht, belebt er die gute alte Technik der Laufwellen-Reaktoren wieder und baut ein solches Atomkraftwerk in Wyoming.

Dabei wird Natrium als Kühlmittel verwendet. Natrium hat einen höheren Siedepunkt. Damit entsteht kein Druck, und die Unfallgefahr sinkt, auch weil keine externe Energiequelle gebraucht wird. Die Anlagen sind zudem kostengünstiger und vor allem wird das „erbrütete“ Plutonium wieder verbraucht, und so sind die stark radioaktiven Abfälle deutlich geringer. Natürlich ist auch dieses Prinzip nicht perfekt: So soll das entstehende Plutonium waffenfähig sein, und Natrium mag kein Wasser oder Sauerstoff. Aber irgendwie wird man das Gefühl nicht los, dass alles auch Nachteile hat. So gibt es Krieg, weil die Ukraine demokratisch sein will, so gibt es Artensterben, weil man das Klima schützen will, und so führt eine ansteckendere Mutation eines Virus dazu, dass meine Biontech-Optionsscheine dramatisch nachgeben, aber sie laufen noch bis Juni, und ich habe noch Hoffnung.

In diesem Sinne: Bleiben Sie neugierig!

Anzeige





FRAU UNTERNEHMER

POWERED BY

DIE FAMILIEN-
UNTERNEHMER

DIE JUNGEN
UNTERNEHMER

FRAU UNTERNEHMER

Mutig. Weiblich. Engagiert.

FRAU UNTERNEHMER ist eine Initiative von DIE FAMILIEN-UNTERNEHMER und DIE JUNGEN UNTERNEHMER, die sich exklusiv an die Unternehmerinnen des Verbandes richtet.

Ziel ist es, unsere weiblichen Mitglieder stärker in einen generationenübergreifenden Erfahrungsaustausch zu bringen sowie die Sichtbarkeit von Unternehmerinnen zu stärken.

Weitere Informationen zu FRAU UNTERNEHMER und den Veranstaltungen:
www.frau-unternehmer.eu
www.linkedin.com/showcase/frau-unternehmer

SEIEN SIE GERNE DABEI!
#2 TOGETHER | 1. Juni 2022
Frankfurt am Main



Unser Gastro-Tipp zur Mittagspause

Little Italy der 30er in Blankenese

Im April 2021 kam das The Don A Roma-Erfolgskonzept nach Hamburg: Ein italienisches Themen- und Event-Restaurant, in dem die wilden New Yorker 30er Jahre lebendig werden. Hochwertige Pasta- und Pizza-Variationen aus der eigenen Fabbrica und dem original italienischen Steinofen im opulenten Ambiente. Schwere Kristalllüster, Plüsch und Pomp, vor der Tür ein Original-Oldtimer – „damit ist unser The Don A Roma in Niedersachsen zum Gästemagneten geworden“, erzählt Inhaber Marian Müller stolz. „Besonderes Augenmerk liegt auf der Regionalität und der frischen Bio-Qualität der ausgewählten Produkte.“ Zu ihm kommen sie alle: Geschäftsleute, Familien, junge Leute, Cocktailliebhaber, Ernährungsbewusste und Freunde guter Live-Musik. Im The Don A Roma weiß man, was die unterschiedlichen Gästegruppen rundum glücklich macht. Business-Lunch und wenig Zeit? Mit der Restaurant-App ist nach wenigen Klicks ein Tisch reserviert und das Lieblingsgericht bestellt. Mit der App kann sogar

im Voraus bezahlt werden. So steht das Essen schon auf dem Tisch, kaum dass man Platz genommen hat. Apropos Platz - eine großzügige Raumgestaltung gehört hier zum Konzept sowohl im Innen- als auch im Außenbereich. „Wir sind froh, den Blankenesern auch einen Außenbereich bieten zu können, der – überdacht und beheizt – in jeder Jahreszeit schöne Stunden garantiert“, erklärt der Gastronom Müller. Später am Tage wird das Don A Roma zur Top-Adresse für Cocktailliebhaber, wobei die Profi-Barkeeper im edlen Loungebereich aussehen, als seien sie direkt „Little Italy“ der 30er entsprungen. Abendliche Langeweile? Nicht mit dem The Don A Roma: Am Freitag- und Samstagabend wird das Restaurant zur Bühne für Live-Musik.

Öffnungszeiten:

Sonntag bis Donnerstag 11:00 bis 23:00 Uhr
Freitag & Samstag 11:00 bis 02:00 Uhr
Montags geschlossen

Adresse

Erik-Blumenfeld-Platz
22587 Hamburg
www.donaroma.de

Kontakt

040 - 226 392 830



WE LOVE LUNCH

Anzeige

monitor | G5
powered by 5 CUBE.digital

WAS SIE VOR DER AUSWAHL EINES ERP-SYSTEMS WISSEN MÜSSEN

Die fünf wichtigsten Dinge, an die Sie bei der Auswahl eines ERP-Systems für Ihr Unternehmen denken sollten:

- 1 Ihr neues ERP-System muss über gute Lösungen für Ihre Schwächen verfügen. Stellen Sie sicher, dass dieses Ihre Stärken verbessern kann.
- 2 Setzen Sie sich konkrete Ziele für die Einführung Ihres ERP-Systems. Was wollen Sie mit Ihrem neuen ERP-System erreichen?
- 3 Das ERP-System muss Ihre Branche als Zielgruppe haben. Daraus ergibt sich kein oder nur geringer Anpassungsbedarf. So bleibt Ihr ERP-System in Zukunft wirtschaftlich, lässt sich einfach erweitern und ist stets up-to-date.
- 4 Das Implementierungsteam ist genauso wichtig wie das System selbst. Es muss Ihr Unternehmen, Ihre Bedürfnisse und Ihre Visionen verstehen.
- 5 Denken Sie langfristig. Ihr ERP-Anbieter muss das Produkt gleichermaßen weiterentwickeln, wie Sie Ihr Unternehmen.

Was hebt das ERP-System Monitor G5 vom Wettbewerb ab?

Wir sind zu 100 % auf die Fertigungsindustrie fokussiert und das schon seit Anfang 1974. Das bedeutet, dass unser Produkt über eine extrem breite und tiefe Funktionsvielfalt verfügt, um den Bedarf verschiedenster Fertigungsunternehmen abzudecken. Wir haben fast 5.000 Kunden, die das gleiche Standardsystem verwenden. Das macht MONITOR schnell und einfach zu implementieren und zu betreuen.

Digitalisierung beginnt mit einem Gespräch!

5 CUBE.digital

5CUBE.digital GmbH - Hellgrundweg 111 - 22525 Hamburg

☎ 040 / 22 85 238 – 38 ✉ monitor@5-cube.de 🌐 <https://5cube.digital>



Ella Seidel

Du wurdest vergangenes Jahr deutsche U-16-Meisterin und zum Hamburger Sporttalent 2021 gekürt. Welcher Titel ist für dich der bedeutendere?

Beide Titel sind toll und eine große Ehre, aber sie sind nicht miteinander vergleichbar. Der Meistertitel ist eine Bestätigung meiner Leistung, denn ich habe mich in dem Wettbewerb mit den Besten des Jahres gemessen. Die Auszeichnung als Hamburger Sporttalent kam unerwartet, sie war eine großartige Überraschung. Für mich ist sie ein Lohn für die viele Arbeit, die ich in Form von Training und Wettbewerben in meine Karriere investiere.

Dieses Jahr willst du zudem vorgezogen dein Abitur ablegen. Wie diszipliniert sieht dein Tagesablauf aus, damit du Schule und Tenniskarriere gleichermaßen schaffst?

Zugegeben – mein Tag ist schon sehr voll: Ich gehe um 7:00 Uhr aus dem Haus zum Training, von 10:00 bis 16:00 Uhr bin ich in der Schule. Danach geht es weiter mit Training, und abends muss ich noch Hausaufgaben machen. All das kann ich

Wer ist Ella Seidel?

Geb. 14.2.2005, spielte Tennis schon mit 5 Jahren, trainiert täglich vormittags und abends vor und nach der Schule. Größte Erfolge: 2021: Deutsche Meisterin Jugend U16, 2021: 4. Platz bei den Weltmeisterschaften der Jugend-National-Mannschaften (Billy-Jean-King Cup), 2021: Nordostdeutsche Meisterin Damen, 2019: Deutsche Meisterin Jugend U14, 2019-2021 diverse ITF-Jugendturniere (weltweite Turnierserie) – aktuelle Weltranglisten-Position (21.2.22): 52

aber ganz gut koordinieren, denn ich besuche seit vier Jahren eine Eliteschule des Sports, deren Organisation ganz auf die Bedürfnisse junger Sportler ausgerichtet ist. Beispielsweise schickt mir die Schule Material zu, wenn ich auf einem Turnier bin. Und sie gewährt mir Freiraum für das Training. Eine normale Schule und meine Tenniskarriere wären nicht vereinbar.

Was wäre dein größter Wunsch, der in deiner Tenniskarriere in den nächsten 10 Jahren in Erfüllung gehen soll?

Mein Ziel ist es, eines der vier Grand Slam-Turniere bei den Erwachsenen zu gewinnen! In diesem Jahr kann ich schon bei dem Junioren-Grand Slam unter Top-Bedingungen mein Bestes geben. Und dann, in einigen Jahren ... Ja, ein Grand Slam-Sieg sollte am Ende bei meiner Tenniskarriere schon herauskommen!

Hast du sportliche Vorbilder? Und welche konntest du oder würdest du gerne persönlich kennenlernen?

Beim Tennis habe ich nicht ein einziges Vorbild, sondern viele Menschen, deren Leistungen ich sehe und anerkenne. Das sind beispielsweise Petra Kvitová, Alexander Zverev oder Simona Halep. Der Kampfgeist von Halep ist inspirierend. Sie zeigt mir, wie man sich pushen kann, auch wenn man mal nicht so gut spielt. Noch habe ich keinen der Drei persönlich getroffen, fände es aber wunderbar, eines Tages mit ihnen sprechen oder vielleicht sogar spielen zu können.

Wenn du dir ein Hamburger Unternehmen als Lieblingsponsor aussuchen dürftest: Welches wäre das und warum?

Ich freue mich über jedes Unternehmen, das sich für junge Sportler interessiert und sie unterstützen möchte – denn es ist ein langer, teurer Weg, bis man endlich etwas erreicht hat. Anders gesagt: Nicht die Produkte oder das Image des Sponsors sind mir wichtig, sondern sein Spirit. Es müssen soziales Engagement und ein Teamgedanke vorhanden sein!

Anzeige



DIE TERRASSENSAISON BEGINNT!

GENIESSEN SIE EINE AUSZEIT AUF DER
HAMBURG MARRIOTT HOTEL TERRASSE.

RUHIG GELEGEN, IN DER INNENSTADT,
NAHE GÄNSEMARKT / JUNGFERNSTIEG

Scannen Sie den QR-Code
für die neue Speise- und
Getränkete Karte unseres
Restaurants Cast Iron Grill.



CAST IRON GRILL IM HAMBURG MARRIOTT HOTEL
ABC STRASSE 52 | 20354 HAMBURG
www.castirongrill.de/hamburg

@CIG_Hamburg_
#CIGHamburg



Kann's jetzt losgehen?



Burkhard Mohr

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

ISBN 978-3-945152-19-5

Anzeige

Consulting mit 8 Mitarbeitern im Loft überm Kanal.
Aussichten: Fragen Sie einen Consultant.

Wäscherei mit 150 Mitarbeitern in gemieteter Immobilie.
Aussichten: Flauschig!

Logistikunternehmen mit 211 Mitarbeitern in der Innenstadt.
Aussichten: Was wiegt ein Datenpaket?

Immobilienverwaltung mit 32 Mitarbeitern in eigener Immobilie.
Aussichten: Irgendein Wasserhahn tropft immer.

Galerie mit einer Mitarbeiterin im Hinterraum im Gängeviertel.
Aussichten: Chinesischer Sammler kommt morgen ...

Noch unbestimmtes Gewerbe mit zweieinhalb Mitarbeitern und einer Katze in einer geliehenen Garage.
Aussichten: Glänzend!

IMPRESSUM

Herausgeber und verantwortlich für den Inhalt:

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

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

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

Redaktion:

redaktion@hhun.de
Malte Wettren, David Friedemann,
Dr. Björn Castan, Gabriela Friedrich,
Nathalie Rieck, René Spiegelberger,
Falk Röbbelen
Redaktionsanschrift : c/o Laborato,
Kleine Reichenstraße 6, 20457 Hamburg

Konzeption und Design:

:Laborato, Kleine Reichenstraße 6,
20457 Hamburg, www.laborato.de

Mediabuchung:

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

Druck & Versand:

a&c Druck und Verlag GmbH
Theodorstraße 41d
22761 Hamburg, www.auc-hamburg.de

Nächster Redaktionsschluss:

13. Mai 2022

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

Datenschutz ist Vertrauenssache:

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

Erscheinungsweise: 4x jährlich

Jede Unternehmung birgt Risiken und Chancen.
Widmen Sie sich den Chancen und lassen Sie die Risiken bei uns.

Wir gratulieren der Leuchtturm Gruppe zur diesjährigen Auszeichnung „Familienunternehmer des Jahres 2019“


PANTAENIUS
Unternehmensversicherungen

Hamburg · Düsseldorf · München · pantaenius.eu

Sohrab Zafari
ARCHITEKT

WEMPE
IRON WALKER
GLASHÜTTE I/SA

Automatik Chronograph | Edelstahl | Geprüftes Chronometer | 3.995 €

AN DEN BESTEN ADRESSEN DEUTSCHLANDS UND IN NEW YORK, PARIS, LONDON, WIEN, MADRID – WEMPE.COM
GERHARD D. WEMPE GMBH & CO. KG, STEINSTRASSE 23, 20095 HAMBURG